全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济学的诡计

jingjixuedeguiji

徐宪江◎著

日常生活中的经济学策略

引发世界经济动荡的“海啸”是怎么回事儿？GDP飙升背后隐藏了什么秘密？猪肉涨价背后有什么推手？为什么沃尔玛可以“天天平价”？为什么有人心甘情愿地被麦当劳“宰”？……本书讲述的不是纷繁复杂的大道理，其实就是你日常生活中遇到的问题。经济学有诡，破解并不难！



中国工人出版社

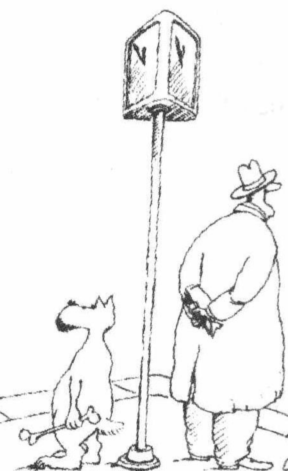
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济学的诡计

jingjixuedeguiji

徐宪江◎编著

日常生活中的经济学策略



中国工人出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目(CIP)数据

经济学的诡计:日常生活中的经济学策略/徐宪江编著. —北京:中国工人出版社,2010.1

ISBN 978-7-5008-4602-4

I. 经… Ⅱ. 徐… Ⅲ. 经济学-通俗读物 Ⅳ. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 215265 号

出版发行:中国工人出版社
地　　址:北京鼓楼外大街 45 号
邮　　编:100120
电　　话:(010)62350006(总编室)　82075964(编辑室)
发行热线:(010)62045450　62005042(传真)
网　　址:http://www.wp-china.com
经　　销:新华书店
印　　刷:北京兴鹏印刷有限公司
版　　次:2010 年 1 月第 1 版　2010 年 1 月第 1 次印刷
开　　本:700 毫米×1000 毫米　1/16
字　　数:180 千
印　　张:17
定　　价:29.80 元

版权所有　侵权必究

印装错误可随时退换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言：凯恩斯有“诡”

看惯了“office 有鬼”的朋友们，今天要来听我讲讲凯恩斯有“诡”。

凯恩斯是现代西方最有影响力的经济学家之一，因开创了所谓经济学的“凯恩斯革命”而著称于世。他是宏观经济学的鼻祖，他的经济学思想为政府干预经济以摆脱经济萧条和防止经济过热提供了理论依据，曾被誉为资本主义的“救星”、“战后繁荣之父”。

也许你会说了，宏观经济学讲的是“大”话题，什么国民收入、消费函数、投资、货币、失业与通货膨胀等等，这是国家领导人关心的事情，而我们小老百姓离这个太遥远，我们只想有一份赖以谋生的工作，拿到合理的薪水，买到物美价廉的商品，过上幸福的生活。如果顺利的话，再搞点投资，开个小店，捞点外快，过上比“小康”还滋润一点儿的有车有房的中产阶级生活。这些“小”目标、“小”理想、“小”喜悦都跟凯恩斯无关，他就是有“诡”，也算计不到我头上！

如果你真的这么想，那就大错特错了！

上面说的那一堆个人理想，归根结底就一个：幸福。而幸福又是需要经济基础的，我们要挣钱，要快乐，要先富起来。想实现这个愿望你就要学点儿经济学。不错，凯恩斯研究的是关乎国计民生的“大”课题，而这大课题恰恰是跟每个人的小理想休戚相关的。

要知道，宏观经济学是研究经济的总体行为、考察经济的总体趋势的学问，而经济的总体趋势是数以百万计的单个经济个体的行为汇总的结果。因此，宏观经济理论必须与构成经济的数以百万计的家庭和企业的微观基本行为相一致。也就是说，你的就业、择业、消费、创业都是宏观经济学理论形成的基础，凯恩斯们需要运用微观经济学理论来不断完善自己的理论体系。没有“小个体”的行为，“大课题”就永远无法得出结论。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反过来，当宏观经济理论出台之后，政府会根据他们的研究结果制定经济政策目标，选择经济政策工具，建立经济政策机制，以此来影响个体的经济生活。

说得简单些，你平日里忽略的那些“枯燥”的经济学理论、经济政策，恰恰像一只看不见的手在操纵你的生活。这样看来，你不觉得经济学有一种“诡异”的力量在包围着你吗？

生活中无时无刻不飘动着经济学的魅影。为什么你会鬼使神差地受“打折”的诱惑买一堆用不着的东西？为什么你才买了没几天的数码相机就遭遇大幅度降价，心疼得你牙痒痒？为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？为什么有些人靠着买进卖出就能赚钱？为什么有的人开店能赚钱，你再开一家同样的店就赔钱了？这些都是你生活中司空见惯、见怪不怪的现象，可是，如果你运用经济学原理分析一下，你就很可能捕捉到别人抓不到的挣钱机会，能避免很多不必要的损失。

所以说，凯恩斯的学问有“诡”：它很诡异，一般人不会关注它；它有诡形，以多种形式潜伏在我们的生活里；它奸狡诡谲，常常成为商家哄骗消费者的工具；它诡计多端，让你掉进一个又一个求职、消费、创业的陷阱。所以，你必须研究它，弄懂它！

《经济学的诡计》就是帮助你驱逐凯恩斯的“诡”，让你看透身边的经济学，帮你看清楚身边每一件事背后潜藏的经济学原理。懂了这些原理，你才知道如何省钱、如何赚钱。读完这本书，你会知道经济学是如此的有用！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

CONTENTS 目 录

前言 凯恩斯有"诡"/1

第一章 *chapter 1*

人人都应学点经济学：穷人为什么穷，富人为什么富

GDP——数字飙升背后的漏洞/2
GNP——外商为什么怕遭到"抵制"/5
长尾理论——为奥巴马竞选总统的长尾巴/8
人民币升值———把锋利的双刃剑/11
次贷危机——引发世界金融动荡的"海啸"/14
冰岛危机——国家也能破产/16
市场失灵——"看不见的手"不是万能的/19

第二章 *chapter 2*

教你认识货币：钱为什么越来越不值钱

货币——我们用什么买东西/24
货币政策——调控经济的"大手"/27
流动性过剩——都是钱多惹的祸/29
复利——让财富滚雪球的神奇工具/31
负利率——越存越赔为哪般/34
外汇储备——抵御金融风暴的"双刃剑"/37
货款买房子合适吗——中美两国老太太再次相遇/40
通货膨胀——当钱不值钱了该怎么办/43

第三章 *chapter 3*

黄牛是如何产生的——从"奇货可居"谈起/48
24 小时营业——赚钱还是"赚吆喝"/51

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场物以稀为贵——猪肉涨价背后看不见的推手/54
出钱多的先登机——航空公司的超售潜规则/57
买不到的才值钱——收藏品为何卖出数十亿天价/60
打折券——引诱你购买本不需要的东西/63
再不买，房价又涨啦——供需里的马太效应/67

供需早知道：价格背后的尺子

第四章 *chapter 4*

逆向选择——信息不对称下的博弈/70
欺诈定价——为什么买的没有卖的精/72
推销的美丽陷阱——规避虚假产品信息/75
被误导的使用价值——价格越高的药越有效吗/79
浮动的价格——为什么商品掉价那么快/82
定价策略——商品为何三折出售也赚钱/84
价格垄断——暴利行业的离谱“差错率”/86

价格的魔力：为什么越贵越卖得好

第五章 *chapter 5*

人才经济学——刘备为什么要三请诸葛亮/90
注意力经济学——“超级女声”创造的奇迹/93
“失业潮”——隐性失业的恶果/96
二元劳动力市场——为什么大学生就业难/99
“先就业，后择业”——大学生就业中的博弈/102
择业经济学——大学生就业中的冷与热/105
工资与价值——杜拉拉挣多少钱/107
囚徒困境——害死人的“能者多劳”/109

收入的迷局：为什么干活多的拿钱少

第六章 *chapter 6*

成本回收——手机为何越来越便宜/112
低成本进货——两元店如何赢利/114
成本控制——沃尔玛为什么可以“天天平价”/117
交易成本——《奋斗》中杨小芸吃了什么亏/120

成本的魔鬼：为什么同物不同价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间成本——在市中心租房还是在郊区租房/122
机会成本——“布里丹之驴”为何会饿死/125
微笑服务——希尔顿酒店“不花钱”的成本/129

第七章 *chapter 7*

理性消费：带你走出消费的误区

节俭悖论——节俭是贫困的“罪恶之源”吗/134
诱饵效应——店家为何拿出两款商品让人比较/138
捆绑销售——买洗衣粉送袜子，你赚了吗/141
免费的午餐——“零的魅力”为何如此之大/144
感动产品——冲动消费时代你被“感动”了吗/147
最后期限成交——“最后在甩卖”为何总甩不完/151
情绪消费——消费中的“天气预报”/154
炫耀性消费——为什么有人吃白菜却穿名牌/157
神奇销售员——天价鱼钩背后的秘密/161

第八章 *chapter 8*

“牌子”的魅惑：你走不出的迷宫

品牌效应——品牌的魅力指数有多大/166
性价比——不要盲目为名牌下单/170
贴牌——乱花渐欲迷人眼/174
山寨——“冒牌货”为何能在中国大行其道/178
连锁经营——加盟店“遍地开花”的秘密/182
广告——只“贪牌”，不“摊牌”/187
名人代言——替谁举牌赚吆喝/191

第九章 *chapter 9*

投资的秘密：为什么富人不干活也有钱

国富论——“富裕”和“经济学”的亲密关系/196
投资——做好投资准备，当有钱人/200
买卖股票——最热门的财产增值手段/204
基金——让专家打理你的财富/208
套利——捕捉低风险赚钱机会/212

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

购买房产——是自住，还是投资/216
黄金投资——真的有利可图吗/219
保险——给未来系好安全带/222
融资——钱潮还是骗局/226

第十章 *chapter 10*

需求弹性——馒头好卖还是房子好卖/232
蝴蝶效应——美国穷人和你的亲密接触/236
边际效用——为什么你会对喜欢的冰激凌反感/240
消费者剩余——有人被宰了为何还傻呵呵地笑/243
吉芬难题——吃肉还是吃土豆/247
均衡价格——商家和顾客博弈的结果/251
价格歧视——回忆一下，你被麦当劳“宰”过吗/254
外包——都是看门的，差距咋这么大/258
创新——内衣与玫瑰花有何联系/260

创 业：
做生意要
懂点经济学

后 记/263

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第一章 人人都应学点经济学：穷人为什么穷，富人为什么富

“经济学”三个字总给人枯燥、晦涩之感，实则不然，从宏观角度看，它是研究一个社会如何利用稀缺的资源生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人中间进行分配的学问。

每个人都是这个社会的一分子，有权利、有义务知道社会的财富和资源是如何分配的。明白了这一点，你才能知道穷人为什么穷，富人为什么富。

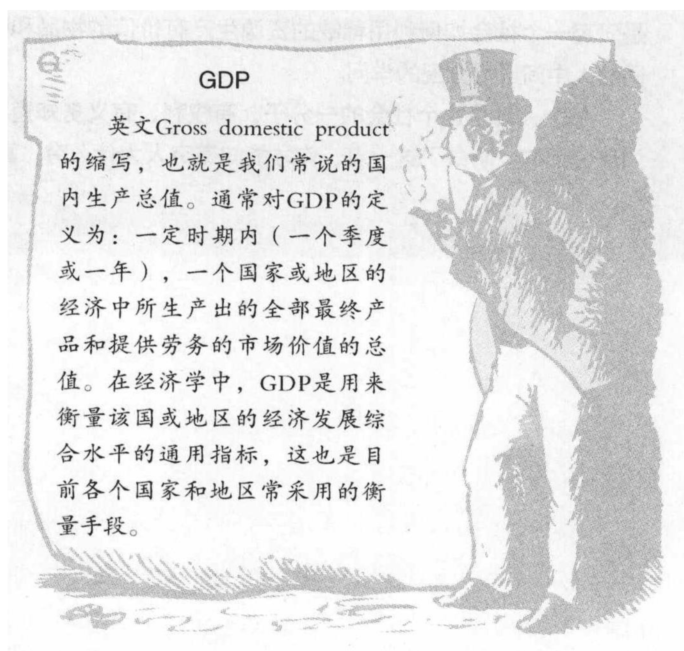
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

GDP
——数字飙升背后的漏洞

有这样一个词，在政府的工作报告和老百姓的嘴里经常被提及，那就是 GDP。GDP 增长速度已经成为衡量一个国家经济发展水平的重要标准，现在就让我们了解什么是 GDP，以及它的增长会给我们带来哪些现实意义。

有这样一个词，在政府的工作报告和老百姓的嘴里经常被提及，那就是 GDP。GDP 增长速度已经成为衡量一个国家经济发展水平的重要指标，那么就让我们了解什么是 GDP，而它的增长又能给我们带来哪些现实意义呢？

一般来说，GDP 的增长速度反映了一个国家经济发展的速度。如果一个国家的 GDP 大幅增长，说明这个国家经济蓬勃发展，国民收入增加，消费能力也随之增强；反过来说，如果一个国家的 GDP 出现负增长，显示该国经济处于衰退状态，国



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

民的消费能力也会随之降低。但是传统的 GDP 核算是有一定缺陷的，美国有这样一个有意思的小故事很有深意：

有两个非常聪明的经济学天才，他们经常为一些高深的经济学理论争辩不休。一天饭后去散步，为了某个数学模型的证明，两位杰出天才又争了起来。正在难分高下的时候，突然发现前面的草地上有一个烂苹果。甲就对乙说，如果你能把它吃下去，我愿意出五千万美元。五千万的诱惑可真不小，吃还是不吃呢？乙掏出纸笔，进行了精确的数学计算，很快得出了经济学上的最优解：吃！于是甲损失了五千万美元。两个人继续散步，突然又发现一个烂苹果，这时候乙开始剧烈的反胃，而甲也有点心疼刚才花掉的五千万美元了。于是乙说，你把它吃下去，我也给你五千万美元。于是，不同的计算方法，相同的计算结果——吃！甲心满意足地收回了五千万美元，而乙似乎也找到了一点心理平衡。可突然，天才们同时号啕大哭：闹了半天我们什么也没有得到，却白白地吃了两个烂苹果！他们怎么也想不通，只好去请他们的导师——一位著名的经济学家给出解释。

听了两位高足的故事，没想到导师也号啕大哭起来。好容易等情绪稳定了一点，只见导师颤巍巍地举起一根手指头，无比激动地说：一个亿啊！一个亿啊！你们仅仅吃了两个苹果，就为国家的 GDP 贡献了一亿美元的产值！

故事听起来虽然有些荒谬，但却发人深省。中国个别地区就存在这方面的问题，有些省市搞工业园区，也有招商引资来的企业都在园区内大兴土木，但是许多厂房建成以后并未投产就闲置起来，这些厂房与围墙的投资虽然也使当地产生了 GDP，但周边的老百姓都非常痛心，认为这是极大的浪费。究其本质，这种方式产生的 GDP 是一种徒有其表的无效 GDP。

追求 GDP 增长要综合考虑各种因素，而不是单单追求一个数字上的飙升。所以，国家提出了由粗放型经济向集约型经济转变，不再单纯地追求高增长、高损耗。近年来，有关专家学者更是提出了绿色 GDP 的概念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

绿色 GDP 是指用以衡量各国扣除自然资产损失后新创造的真实国民财富的总量核算指标。简单地讲，就是从现在统计的 GDP 总量中，扣除由于环境污染、自然资源退化、教育低下、人口数量失控、管理不善等因素引起的经济损失成本，从而得出真实的国内财富总量。这样产生的 GDP 才是符合可持续发展方针的，在国家节能减排的大环境下，积极提升绿色 GDP，降低单位 GDP 的能耗量才真正是一件造福当代，更是功在千秋的大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

GNP
——外商为什么怕遭到“抵制”

一旦“中国不高兴”而对外国货发起抵制运动时，外资企业甚至外国政府都无不慌神儿，因为他们知道，中国人一旦没完没了地“抵制”起来，损失最大的将是他们的GNP。下面就让我们来认识一下什么是GNP。

有这样两个概念，一个经常被人们挂在嘴边；另一个提起来则让很多人一脸茫然。这就是GDP和GNP。可能你足够了解GDP这样一个经济学指标，那么你对GNP了解吗？它们之间又是一个什么样的关系呢？

GDP是今天中国值得“骄傲”的东西，但令人遗憾的恰恰也正是GDP！因为GDP仅仅代表中国地面上发生的产值，但在今天中国地面上生产和创造财富的，已经远不止是中国人，还有美国人、日本人、韩国人、德国人、英国人、法国人，等等，他们创造的价值是别国的GNP。

要了解GDP与GNP之间的关系，就有必要让我们先来认识一下什么是GNP。

GNP是指一国永久居民（国民）所赚到的总收入。它包括本国公民在国内外所赚到的所有财富但不包括外国公民在本国所赚到的任何收入。正因如此，每当“中国人不高兴”，气势汹汹地要抵制美货、抵制日货、抵制法货时，那些外资企业包括外国政府都无不慌神儿，因为他们知道，中国人一旦动真格地“抵制”起来，损失最大的将是他们的GNP。

统计数字显示，目前中国境内外资企业已达28万多家，资产总值超过2万亿美元。在中国28个产业中，有21个产业前5名都是外资、合资企业。中国的外贸比例非常大，3万亿的GDP中，外贸占了2万亿；而在2万亿的外贸中，外资企业的份额约占60%。在经济大省江苏，外资企业在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

GNP

Gross national product的简称，译为国民生产总值。它是指一个国家（地区）所有常驻机构单位在一定时期内（年或季）收入初次分配的最终成果。一个国家常驻机构单位从事生产活动所创造的增加值（国内生产总值）在初次分配过程中主要分配给这个国家的常驻机构单位，但也有一部分以劳动者报酬和财产收入等形式分配给该国的非常驻机构单位。同时，国外生产单位所创造的增加值也有一部分以劳动者报酬和财产收入等形式分配给该国的常驻机构单位。从而产生了国民生产总值概念，它等于国内生产总值加上来自国外的劳动报酬和财产收入减去支付给国外的劳动者报酬和财产收入。



进出口总额中的份额更是超过了中资企业的三倍以上。

所以，单纯以 GDP 作为经济政策的主要追求目标，会导致本国人民的富裕程度不同。如果强调 GDP，就会出现这样的现象：外地农民工在深圳打工，把 GDP 留在了深圳，把部分利润带回了家乡；在深圳设厂的外来企业，也把 GDP 留在了深圳，把部分利润带回了本国或本地区。如果强调 GNP 则意味着本国企业公民在国内或国外，都实实在在地给自己挣了钱。现在，中国的一些先行者已经把发展重点转向追求 GNP，积极地走出去，在国际市场上竞争。海尔集团已经把分厂办到了“海尔”的故乡德国，同时他们也把产销触角伸向美国，不仅办起了分厂，还建起了令中国人自豪的海尔路。GNP 与 GDP，仅一个字母不同，而所代表的经济学内涵却有本质的区别。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“引进来”诚可贵，“走出去”价更高。从资源开发利用看，GDP 多是对本地、本国资源的开发利用，而 GNP 既包括对本国、本地资源的开发利用，更重要的是走出去开发利用外国、外地的资源，这对自身资源可持续利用大有裨益。GDP 虽包含了出口这一开拓世界市场的利器，但 GNP 则是走出去就地取材，就地加工，就地销售，开拓市场过程中避免了资源的浪费。这样看来，追求 GDP 与 GNP 的同步发展，并且加强 GNP 在 GDP 中的比重才是切实关系到国计民生的大事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长尾理论
——为奥巴马竞选总统的长尾巴

长尾理论把我们带进了网络经济的新时代。有人说奥巴马竞选总统的胜利是互联网的胜利，是长尾理论的胜利，是一种全新的信息体系带来的变革胜利。让我们一起领略“长尾理论”的奥妙吧！

当新经济时代的浪潮席卷而来的时候，很多崭新的理论进入了我们的视线：蓝海战略、20/80 法则……而长尾理论一经诞生，便颠覆了我们的聚焦大热门的传统。这个由美国人克里斯·安德森提出的理论，在我们的生活中得到一次又一次的验证。

长尾理论是指当商品储存流通展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎任何以前看似需求极低的产品，只要有人卖，都会有人买。这恰恰是互联网经济最大的优势，这些需求和销量不高的产品所占据的共同市场份额，可以和主流产品的市场份额比肩，甚至更大。

传统的“二八定律”认为，由于成本和效率的因素，人们只能关注重要的人或重要的事，如果用正态分布曲线来描绘这些人或事，人们只能关注曲线的“头部”，而将处于曲线“尾部”、需要更多的精力和成本才能关注到的大多数人或事忽略。用二八定律来解释就是：20% 的顾客可能给商家带来 80% 的利润，而长尾理论，在某方面恰恰是对二八定律的颠覆。

对此我们可以举例说明：比如一家书店，店中的货架可以摆放 1 万本书，通常情况下店主会选新书、畅销书来卖，因为旧书、冷门的书不但不好卖，而且还占用书店的空间，而空间是有限的、要交租金的，所以一般书店都是靠畅销书来赚取大部分收益的。

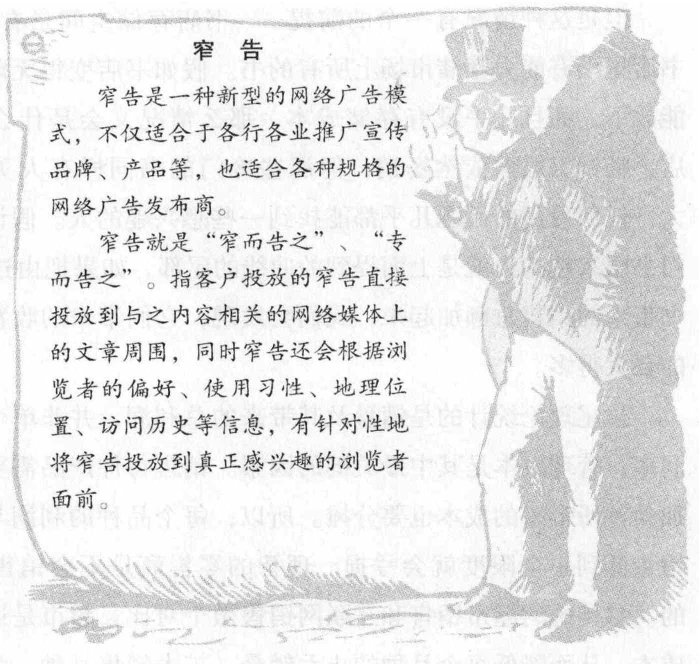
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是这种情况有一个的前提——书店存储空间是有限的，也就是说，书店里没有能力存储市场上所有的书。假如书店变得无限大，所有的书都能放下，而且几乎没有存储成本，那么情况又会是什么样呢？在网上书店，畅销书虽然依然畅销，但那些冷门的书同样有人买，因为世界这么大，任何冷门的话题几乎都能找到一些感兴趣的人。假设那些对旧书、冷门书感兴趣的人就是上面提到的曲线的尾部，如果把由这些“长尾”冷门书带来的销售总额加起来，我们会发现，它们带来的收益其实比我们想象的要大得多。

长尾理论统计的是销量及其带来的总利润，并非单个产品或交易的利润率，管理成本是其中最关键的因素。销售每件产品需要一定的成本，增加品种所带来的成本也要分摊。所以，每个品种的利润与销量成正比，当销量低到一个限度就会亏损。理智的零售商是不会销售引起亏损的商品的。拿传统的超市销售和互联网销售做个对比：超市是通过降低单品销售成本，从而降低每个品种的止亏销量，扩大销售品种。为了吸引顾客和营造货品齐全的形象，超市甚至可以承受亏损销售一些商品。但迫于仓储、配送的成本，超市的承受能力是有限的。互联网企业可以进一步降低单品销售成本，甚至没有真正的库存，而网站流量和维护费用远比传统店面低，所以能够极大地扩大销售品种。而且，互联网经济有赢者独占的特点，所以一些网站在前期可以不计成本、疯狂投入，这更加剧了品种的扩张。如果互联网企业销售的是虚拟产品，则支付和配送成本几乎为“0”，可以把长尾理论发挥到极致。

生活中长尾理论的案例很多，窄告在国内的异军突起就是一个很好的例子。主流网络广告的形式不外乎横幅式、弹出式、背投式、浮动式等冲击眼球的动感模式，大部分广告主都是知名品牌和实力厂家，而上下文广告很好地运用了同网页内容的相关性和点击计费的收费模式，给予成千上万小企业和个人工作室有效推广自己到达目标受众，提高营销效率。窄告作为中国上下文广告的代表，成功占领大半主流网络媒体，随着“长尾”越拖越长，上下文广告前景一片光明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



窄 告

窄告是一种新型的网络广告模式，不仅适合于各行各业推广宣传品牌、产品等，也适合各种规格的网络广告发布商。

窄告就是“窄而告之”、“专而告之”。指客户投放的窄告直接投放到与之内容相关的网络媒体上的文章周围，同时窄告还会根据浏览者的偏好、使用习性、地理位置、访问历史等信息，有针对性地将窄告投放到真正感兴趣的浏览者面前。

在新一届的美国大选中，奥巴马的成功当选也得益于那条“长长的尾巴”：他建立了一个美国政界前所未闻的筹款机制，同时吸引了各个层面的选举人。美国的选举是“市场民主”的金钱游戏，没有钱是无法竞选的。奥巴马光在2009年2月份一个月筹到5500万美元，打破美国纪录，其中4500万美元来自网络，而奥巴马本人甚至一次也没出席过募捐会议，钱就这样滚滚而来，不可阻挡。超过10万人捐钱给奥巴马参加总统选举，其中5万人是通过互联网捐款。2月份奥巴马阵营报告说，奥巴马94%的捐款由200美元或更少的捐赠构成，希拉里这一比例为26%，麦凯恩为13%。整个3月份，有127.6万人为奥巴马捐款，奥巴马阵营每个月都在增长筹款数额。从某种意义上说，奥巴马的胜利是互联网的胜利，是长尾理论的胜利，是一种全新的信息体系带来的变革胜利。

长尾理论把我们带进了网络经济的新时代，那么让我们一起期待更多以长尾理论为基础的商业创新出现在我们的生活之中吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人民币升值
——一把锋利的双刃剑

人民币升值，代表我们手中的人民币“更值钱了”，这似乎是好事。然而它又会给国家宏观调控带来不确定性，甚至给就业带来困难，个人收入也会因此减少。这是怎么回事呢？

一段时间以来，人民币升值的话题总是在街头巷尾的议论中不断出现。由于这是直接关系到我们生活质量的大事，所以得到了广大老百姓的一致关注。那么人民币升值对我们来说有什么影响呢？人民币的升值是件好事还是坏事呢？

人民币如果适度升值，是可以带来一定的好处的。人民币升值给国内消费者带来的最明显变化，就是手中的人民币“更值钱”了。你如果出国留学或旅游，将会花比以前更少的钱；或者说，花同样的钱，能够办比以前更多的事。如果买进口车或其他进口产品，你会发现，它们的价格变得“便宜”了，从而得到更多实惠。另外，人民币适当升值，有利于推动出口企业提高技术水平，改进产品档次，从而促进我国的产业结构调整，改善我国在国际分工中的地位。我们手里的钱更值钱了，也加大了我们走出去收购的力度，可以利用这些钱收购更多的资源，减轻我国高增长、高能耗的压力。鉴于我国出口贸易发展的迅猛势头和日益增多的贸易顺差，我国的主要贸易伙伴一再要求人民币升值。而我们单方面的拒绝升值只会不断恶化我国和他们的关系，给我国对外经贸发展设置障碍。所以说人民币适当升值，不仅有助于缓和我国和主要贸易伙伴的关系，减少经贸纠纷，而且能够树立我国作为一个大国的良好国际形象。

看到上面这些，可能会有很多人认为，既然人民币升值有这么多好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

处，那么我们就升值呗，钱不是越值钱越好吗？实际上人民币升值是有风险的。目前我国人民币呈现出“外升内贬”的特征，人民币对美元升值，人民币变得更值钱了，是指人民币对外的购买力上升了，但对内的购买力实际上是下降了。也就是说，你只有把人民币兑换成美元到国外去用美元消费或投资，人民币才体现出“真的值钱了”；而对于大多数普通老百姓而言，没有对外交易，人民币不是变得值钱了，而是变得更不值钱了。如果从整体的国家层面考虑的话，人民币升值以后，给国家宏观调控带来不确定性，甚至给就业带来很大困难，个人收入很有可能会减少。比如，人民币升值后，到中国直接投资的成本就会加大，外商就会减少在华投资，新的投资企业可能会停滞，已有的企业规模也可能会缩小，这当然会影响到我们的就业；同时，由于升值的原因，国外游客就会减少来华旅游和消费，这也会对我们的服务业、旅游业等造成冲击，进而影响到这部分的就

广场协议

1985年9月，美国财政部部长詹姆斯·贝克、日本财长竹下登、前联邦德国财长杰哈特·斯托登伯（Gerhard Stoltenberg）、法国财长皮埃尔·贝格伯（Pierre Beregovoy）、英国财长尼格尔·劳森（Nigel Lawson）五个发达工业国家的财政部长及五国中央银行行长在纽约广场饭店（Plaza Hotel）举行会议，达成五国政府联合干预外汇市场，使美元对主要货币有秩序地下调，以解决美国巨额的贸易赤字。因协议在广场饭店签署，故该协议又被称为《广场协议》（Plaza Accord）。协议中规定日元与马克应大幅升值以挽回被过分高估的美元价格。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业人群。人民币升值，也会使进口商品大量涌进国内市场，这会让国内的部分市场份额被国外企业占领。

那么，人民币过度升值会带来什么更严重的后果呢？那就是大量国际投机资本的进入，这也是最让人担忧的问题。比较一下我们的近邻日本吧，1985 年，日本取代美国成为世界上最大的债权国，日本制造的产品充斥全球。就在同一时期，美国出现了贸易赤字和财政赤字逐年增长的双赤字危机。由于美国和日本之间的贸易赤字不断扩大，美日贸易摩擦日益加剧，美国许多制造业大企业、国会议员开始纷纷游说美国政府，强烈要求当时的里根政府干预外汇市场，让美元贬值，来加强美国产品的对外竞争力，从而降低贸易赤字。在这样的背景下，美、日、德、法、英五国联合签订了《广场协议》。协议签订后，日元在压力下持续升值，日本泡沫经济逐步加大，虽然当时日本人均 GNP 超过美国，但国内高昂的房价使得拥有自己的住房变成遥不可及的事情。一直到 1989 年，日本政府开始施行紧缩的货币政策，虽然戳破了泡沫经济，但股价和地价短期内下跌 50% 左右，银行形成大量呆坏账，经济泡沫破灭之后，日本经济便陷入战后最长久的不景气状态，一直持续了十几年，这被日本国内称为“失去的十年”。

因此，我们要理性地看待人民币的升值问题，警惕人民币升值产生的陷阱，不要让我们多年积攒的血汗钱付之东流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次贷危机
——引发世界金融动荡的“海啸”

我们都知道2008年开始的全球金融危机的始作俑者是美国的“次贷危机”。然而什么是次贷危机？它是如何发生的？又是如何引发全球性金融风暴的？让我们来一探究竟。

随着金融风暴的席卷而来，我们每个人都感觉到了一丝的寒意：破产、裁员、失业……我们虽然不在风暴的中心，但是这场来自美国大萧条以来全世界最大的金融危机还是严重影响了我们的生活。这一节我们就来了解一下这场危机的导火索——“次贷危机”。

次贷危机（Subprime Mortgage Crisis）又称次级房贷危机，也译为次债危机。它是指一场发生在美国，因次级抵押贷款机构破产、投资基金被迫关闭、股市剧烈震荡引起的金融风暴，它导致全球主要金融市场出现流动性不足危机。美国“次贷危机”是从2006年春季开始逐步显现的。2007年8月开始席卷美国、欧盟和日本等世界主要金融市场。

次贷危机的直接原因是本来买不起房子的人买了房子，还不起钱。为什么买不起房子？就是因为两极分化，贫富差距的悬殊以及虚高的房地产价格；为什么还能买房子？就是因为能够借钱，零首付的抵押贷款让任何人都能够买房子。由于房地产价格不断的攀升，使得大量提供次级贷款的公司应运而生，他们提供的次级按揭贷款，是相对于给资信条件较好的按揭贷款而言的。因为相对来说，次级按揭贷款人缺乏足够的收入或还款能力证明，或者其他负债较重，所以他们的资信条件较差。那么有人会问了，如此低的信用度为什么还要贷款给他们呢？这是因为高风险自然高回报，次级贷款借贷人支付的贷款利率相应的比一般抵押贷款要高很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而次贷危机发生的条件，就是信贷环境的改变，特别是房价停止上涨。为什么这样说呢？大家知道，次级按揭贷款人的资信状况，本来就比较差，还不起房贷、违约是很容易发生的事。但在信贷环境宽松或者房价上涨的情况下，房贷机构因贷款人违约收不回贷款，它们还可以通过其他的手段融资，或者干脆把抵押的房子收回来，再卖出去即可，不亏还赚。但是随着美国利率上升和房地产市场持续降温，很多本来信用不好的用户感觉还款压力大，于是出现违约现象。一两个借款人出现这样的问题还好，但大量的无法还贷的借款人出现，致使银行收回房屋，却卖不到高价，大面积亏损，引发了次贷危机。

本来这只是次级贷款市场的危机，它又是如何引发金融危机的呢？最初的时候，银行拿了这么多信用度很差的贷款心里也开始发慌了，穷人毕竟是穷人，要是两年后付不起贷款怎么办？收回房子也不见得就卖得好价钱，所以，银行开始想办法脱手。于是，银行把这些贷款设计成债券，但是那些穷人的贷款，也称次级债，基本是卖不出去的。银行又开始想办法了，他们找到了投行，把这些没人敢买的债券统统卖给了他们。因此最初美国的房市持续高涨，投行狠狠赚了一笔。银行不甘心了，你不是买高风险的次级债吗，我就弄个保险，专保你们买的次级债。投行们转念一想，这个债券风险实在也太高了点，是应该弄点保险保一下的。于是他们投保了，银行因此也赚了。这还不够，投行们又用原先赚的一笔钱作为保证金，建立了一个风险级别很高的基金，由于高回报的诱惑，引发了全球的疯狂购买，这样，一个引爆全球金融危机的炸弹就此埋下了。

只可惜这次危机波及面实在是太大了，美国人不光输了全世界人民的钱，也输掉了自己的钱和信用，面对愈演愈烈的经济危机，美国也许真的要好好反省一下了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

冰岛危机
——国家也能破产

我们知道如果公司资不抵债就有可能破产，但对“国家破产”却几乎闻所未闻。2008年年底，曾被评为“世界最宜居国家”——冰岛就宣告国家破产。这到底是怎么一回事呢？

生活中，我们会经常听说某某人破产了，某某公司倒闭了，但是“国家破产”你听说过吗？2008年10月，当冰岛前总理哈尔德在一次全国电视讲话中宣布国家正面临“破产”危机的时候，这个曾被评为“世界最适宜居住国家”的北欧小国立即成为世界舆论的焦点。那么国家破产是怎么一回事呢？冰岛又是怎么破产的呢？让我们先了解一下国家破产的概念。

所谓破产，是指当债务人的全部资产不足以清偿到期债务时，债权人通过一定程序将债务人的全部资产供其平均受偿，从而使债务人免除不能清偿的其他债务，并由法院宣告破产解散。所谓的国家破产则应当是指一种经济状态，“一个国家无法偿付债务，或没有足够的外汇支付进口”，简单地说，就是国家宣布还不起外债了。当国家所负债务远超出自己的偿付能力，人们便把这种国家停止支付外债的行为，称为“国家破产”。综上所述，国家破产只是一种理论上的资不抵债，意思是国家已经陷于债务危机和财政危机，很可能发展为经济危机，要求国际社会协助解决。

许多人觉得金融危机发生在冰岛是一件不可思议的事，要知道冰岛人素以行事谨慎小心著称，冒险并不是他们的天性。冰岛人被认为是北欧最勤奋的人，他们平均每周工作47小时，而其他北欧国家的居民只工作38小时。冰岛的贫富差距几乎是全球最低的。冰岛的失业率一直维持在1%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以下，这个数字意味着冰岛人只要想工作，就一定有活干。就是这样一个人均国内生产总值位居全球前列、平均寿命超过80岁、犯罪率趋于零，长期被称为“世界上最幸福的国家”，怎么会一下子沦落到“破产”的境地呢?

冰冻三尺，非一日之寒，在此之前，冰岛的虚拟经济规模超过了实体经济，早就给这场危机埋下了伏笔。长久以来，渔业一直是冰岛的支柱产业，渔业产品出口是其主要外汇来源。但冰岛政府认为，靠资源拉动的经济增长过于缓慢，于是大力发展金融业，资源也开始向扶植金融产业的方向倾斜。最近两年，冰岛金融业发展迅速，已处于经济主导地位，与此同时，渔业等传统实体产业却持续萎缩。冰岛金融业的过度扩张，导致其金融业这艘大船的发展已经壮大到难以控制的地步，一遇上次贷危机这股“东风”，那么被吹得七零八落也只不过是转瞬之间的事情了。

冰岛的社会福利十分健全，居民看病、上学都是免费的，孩子也是国家养着，并且失业的人获得的福利金和工资差不多，所以冰岛人根本不用担心失业后生活会受什么影响。而金融业的蓬勃发展给居民带来的好处就是让他们变得更加富裕起来，他们可以肆无忌惮地买各种奢侈品，虽然钱是借来的，但是没问题，在这样的经济环境下根本不愁借不到钱，所以按照这个逻辑，冰岛人还是让全世界人民艳羡的群体。但是很不幸，次贷引发的金融危机席卷了全球，应该说冰岛只是众多“赌徒”中最规矩、最老实的一个，但恰恰也是最脆弱的一个。冰岛是一个人口只有32万的小国家，当在整个经济危机中受损最大的金融业一旦崩溃，那么所有问题就一下子浮出水面了。现在，冰岛的金融业外债已经超过1383亿美元，而冰岛国内生产总值仅为193.7亿美元！这次全球信贷危机让冰岛一下子成为全球负债水平最高的国家之一。

假如一个企业身陷此等困境，唯有破产一条路可走。那么，理论上濒临“国家破产”的冰岛会不会破产呢？答案是否定的。其实“资不抵债”这个说法是不恰当的，我们不能把一年的GDP当成一个国家的财富。而且，冰岛作为一个国家，它的财富不限于用货币表现的财富，它还有自然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

财富、文化财富，这是难以计数的。另外，一个国家还有信用财富，还有“未来”这个抵押品，所以，说一个国家在经济上破产是难以理解的。虽然国家宣布暂时停止支付外债，冻结国外居民在本国银行内的存款，这只是经济困难之下的无奈之举和自我保护的一种措施。

所以，冰岛未来还是充满希望的，他们大可以脱下西装，换上已经许久不穿的捕鱼装，在丰富的海洋和地热资源中再生经济。依旧乐观的冰岛人希望能尽快从这次金融危机中缓过气来，离开了金融业，这个北欧小国还有火山地貌、地热喷泉、米瓦登湖，这些债务或许要通过透支几代人的幸福来慢慢偿还，但重操旧业的冰岛人将在南柯一梦后重新体味平实生活的幸福。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场失灵
——“看不见的手”不是万能的

我国近些年为何会矿难频发？在不符合国家安全标准的情况下的采矿作业为何屡禁不止？它和市场失灵、信息不对称及行业暴利等经济学名词之间又有何千丝万缕的联系？

近年来，我国矿难事故接连不断，伤亡数字令我们触目惊心。在这些有关矿难的各种报道中，几乎每一起矿难背后都有一批腐败的地方官员落马。这些发生矿难的矿点大多是生产与安全状况严重不符合国家标准的，有些甚至是国家曾经三令五申要求关闭的，但是为什么还会出现这样屡禁不止的现象呢？有人说这是“市场失灵”了。那么什么是市场失灵呢？市场是高效的资源配置和经济调节机制，但这只“看不见的手”也并不是万能的。在一定条件下，主要是在不完全竞争或非竞争环境下，市场不能有效地配置资源，引导供求平衡。这就是市场失灵，也叫市场缺陷。

市场失灵很大程度上是由于信息的不对称导致的，举个例子来讲，在没有担保的二手车市场上，很容易出现市场失灵的现象。若卖者有 100 辆质量不同的车供出售，同时买者对二手车的需求量也正好是 100 辆。100 辆车中，50 辆是高质量车，卖者愿意接受的最低价格为 7 万元，买者愿意支付的最高价格为 9 万元；另外 50 辆是低质量车，卖者愿意接受的最低价格为 3 万元，买者愿意支付的最高价格为 4 万元。若买卖双方拥有完全的信息，二手车市场一定会出清。

然而二手车的质量高低是一种私人信息，只有卖主知道，而买主不知道。假定买者知道 100 辆二手车中有一半是高质量车，在交易中买到好车的概率是 50%，于是每一位买者对要购买的二手车所愿意支付的最高价格

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为6.5万（90000×0.5+40000×0.5）。在这种需求价格下，好车必然退出市场。

当买者知道二手车市场上都是低质量的二手车时，他们所愿意支付的最高价格就是4万元。于是，二手车市场上进行交易的都是低质量二手车，高质量的二手车无法进行交易。最终交易的数量低于双方想要进行交易的数量，于是出现市场失灵。

二手车市场之所以存在逆向选择，是因为买卖双方的信息不对称，存在卖者将低质量二手车宣称为高质量二手车的道德风险。

除信息不对称之外，行业垄断和行业暴利也是市场失灵的重要因素。利润率高的行业会导致很多企业进入，从而使该行业利润趋于正常。而暴利行业的一个重要特点就是限制竞争或者说竞争不充分。暴利行业产生的条件有两个：一是这种产品社会需求量大，有一个广阔的市场；二是企业数量偏少，出现不完全竞争，由少数企业垄断了市场，或是少数企业先期进入这个市场。在“市场失灵”的情况下，就需要政府的干预。但是以政府的干预作为主要的管理方式，往往带来适得其反的效果，造成“政府失灵”，经济学上把这种现象称为“诺斯悖论”。

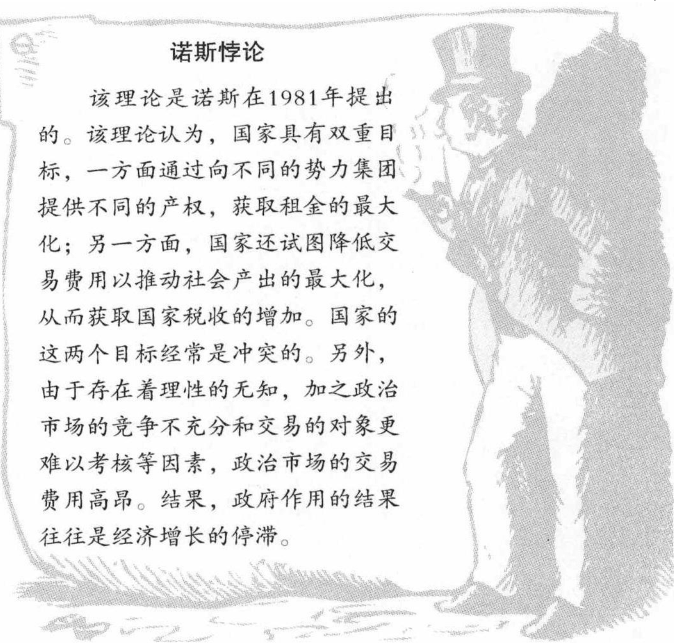
有这样一个故事很好地讽刺了行业暴利和垄断：

A先生外出旅游，去当地的公共澡堂洗澡，在门口却被一个服务生拦住：“先生，您要洗澡的话请先交纳10元的初装费。我们将会为您安装一只喷头。”A先生马上一愣，心想这澡堂怎么这么宰人！但是附近又没别的澡堂，也只好作罢。他交了钱刚想进去却又被服务生拦住：“先生，对不起，为了便于管理，我们的每只喷头都有编号，请您先交纳10元的选号费，选好的号码只供您一人使用。”这下他有些生气，但还是交了钱选了“8”号。服务生又说：“您选的是个吉利号码，按规定您还得交5元的特别号码附加费。”“见鬼！”A先生压了压火，说：“那我改成4号。4号也不是什么吉利号码，总用不着交什么特别号码附加费了吧?”服务生说：“4号是普通号码，当然不用交特别附加费，但您得交8元的改号费。”

A先生交了钱后便理直气壮地问：“这下我可以进去洗澡了吧?”服务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生笑着说：“当然可以，您请。”A先生刚要往里面走，服务生突然又补充说：“对不起，我还得告诉您：由于4号喷头仅供您一人使用，所以不管您是否来洗澡，您每月还要交纳6元5角的月租费。此外您每次洗澡要按每30分钟5元的价格收费。另外，每月交费的时间是20日之前，如果您逾期未交，还要交纳一定的滞纳金……”“算了，我不洗了！”A先生气坏了，扭头就想走。服务生便问：“您真的不洗了吗？”A先生声色俱厉地说：“对！我永远也不来这儿洗了！”服务生微笑道：“如果您不再使用4号喷头了，那您还得交8元5角的销号费。只有这样您以后才能再也不用向我们交纳任何费用了。”A先生大怒，和服务生大吵了起来。不一会儿，澡堂的经理闻声赶来。A先生一见经理来了，便高声嚷嚷着要投诉。



经理了解了事情的经过后，笑着对A先生说：“先生，对不起，也许您还不知道，洗澡业在我们这里是垄断经营的……”A先生一听这话，哑口无言。

故事虽小，但是却极为深刻，只有合理化的市场竞争才能带给我们更高质量的服务，而竞争中的优胜劣汰也能打造一个企业坚实的基础，这对企业本身或是我们消费者，从长远来看都是大有裨益的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二章 教你认识货币：钱为什么越来越不值钱

钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。衣、食、住、行样样都离不开钱，欲望越多，人们对钱的渴望就越强烈。可是钱的本质是什么？它为什么能够换来嘴里的粮食、身上的衣服？有些人把钱存进银行，有些人则及时行乐、使劲儿花钱。我们究竟如何认识钱这个东西？钱是永恒的吗？若干年后，我们那些躺在银行睡大觉的钱还能不能买到相应的东西？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

货币
——我们用什么买东西

我们都知道“没有钱是万万不能的”，生活中我们每天都要和钱打交道，那么你知道这些花花绿绿的纸片片的来历吗？为什么用它可以购买食品，买新衣服，买大房子和汽车呢？

生活中，我们每天都要和钱打交道，那么你知不知道这些花花绿绿的纸片片的来历呢？为什么我们用它可以购买食品，买新衣服，买大房子和汽车呢？我们就来了解一下货币吧！

人类早期的交易是以物换物的形态，交换只是起源于交换双方主观上的公平：今天张三拿一头牛和李四换了两只羊，明天他也有可能和王五在另一次交易中换三只羊，只要他们相互觉得公平，划算不划算完全取决于他们自己心中对产品价值的估量。后来，随着生产力水平的提高，交换范围扩大了，在交换中产生了异议，张三有牛想要弓箭，李四有弓箭但不要牛只要米，王五有米却不想要弓箭，等等。交换出现了问题，这时，就要出现一种“公共”商品，充当一般等价物。这种物品就是最原始的货币。牲畜、盐、稀有的贝壳、珍稀鸟类羽毛、宝石等不容易大量获取的物品都曾经作为货币使用过。

经过长年的自然淘汰，作为货币使用的物品逐渐被金属所取代。使用金属货币的好处是它的制造需要人工，没办法从自然界大量获取。数量稀少的金、银和冶炼困难的铜逐渐成为主要的货币金属。随着经济的进一步发展，金属货币同样显示出使用上的不便，在大额交易中需要使用大量的金属硬币，动辄要几十号人抬，这就费力气了。金属货币使用中还会出现磨损的问题，据不完全的统计，自从人类使用黄金作为货币以来，已经有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

超过两万吨的黄金在铸币厂里或者在人们的手中、钱袋中和衣物口袋中磨损掉了。为了解决这个问题，作为金属货币象征的纸币出现了。

纸币是指以柔软的物料（通常是纸张）造成的货币，由国家发行的强制使用的货币符号。纸币本身不具有价值，虽然作为货币的一种，但其不能直接行使价值尺度职能。纸币是当今世界各国普遍使用的货币形式。

世界货币（World Currency）

在国际商品流通中发挥一般等价物作用的货币。世界货币除作为价值尺度之外，还是国际支付手段、国际购买手段和财富的国际转移手段。19世纪，金、银都曾是世界货币。以后，随着金本位制的普遍建立，黄金遂取得了主导地位。在金本位制下，黄金既在国民经济中发挥国内货币的作用，也在国际关系中发挥世界货币的作用。国际收支的差额用黄金来抵补，构成国际储备货币的也只有黄金。黄金可以自由输出、输入，而且一个国家的货币可以按固定比价自由与黄金兑换。帝国主义时代金本位制趋于崩溃，黄金作为世界货币的作用发生了变化。首先，各国的不兑现的信用货币是没有价值的，其流通只能以国内为限。因此，国内货币与世界货币就互相分离，黄金不再像金本位制下那样既是国内货币，又是世界货币。其次，在黄金继续发挥世界货币作用的同时，有一些特定的信用货币（如英镑、美元），作为黄金的补充，充当国际支付手段与储备货币。



再后来，随着人们消费理念和方式的改变，刷卡消费成为消费新时尚。其实，小小的信用卡也是一种货币，它们的名称是电子货币，它有多种存在形式：比如各种储值卡、电子现金、电子支票、电子钱包，等等。电子货币与传统货币相比，电子货币是用电子脉冲代替纸张传输和显示资金的，通过微机处理和存储，没有传统货币的大小、重量和印记，电子货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

币只能在转账领域内流通，且流通速度远远快于传统货币的流通速度；传统货币可以在任何地区流通使用，而电子货币只能在信用卡市场上流通使用；传统货币是国家发行并强制流通的，而电子货币是由银行发行的，其使用只能宣传引导，不能强迫命令，并且在使用中，要借助法定货币去反映和实现商品的价值，结清商品生产者之间的债权和债务关系。随着电子货币的产生，与之相关的电子商务也蓬勃发展起来，现在在网上购物已经不是什么新鲜事了，支付宝、一卡通我们早已耳熟能详了。

方便快捷的电子支付手段让我们坐在家中就可以购物，也许随着时代的进步，那些薄薄的纸片将部分的退出历史舞台了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

货币政策
——调控经济的“大手”

我们常会在电视里看到“某某国为了应对金融危机，实行宽松的货币政策”这样的新闻。那么什么是宽松的货币政策？它能否带我们冲破经济危机的迷雾？货币政策又是如何影响我们生活的呢？

一段时间里，新闻中经常会报道某某国家为了应对金融危机，实行宽松的货币政策。那么，宽松的货币政策是一种什么样的经济政策？它能否带我们冲破经济危机的迷雾？货币政策又是如何影响我们的生活呢？我们先来了解一下货币政策。

狭义上的货币政策是指一国中央银行为实现既定的经济目标，比如稳定物价、促进经济增长、实现充分就业和平衡国际收支，运用各种工具调节货币供应量和利率，进而影响宏观经济的方针和措施的综合。广义上的货币政策是指政府、中央银行和其他有关部门所有有关货币方面的规定和采取的影响金融变量的一切措施。

货币政策的变化，始终与宏观经济形势紧密相连。2007 年年底，为减轻日渐明显的通货膨胀压力，中国政府明确提出实施从紧的货币政策。进入 2008 年，国内经济运行周期性回调，经济增速持续回落，使企业经营发生困难；全球金融危机开始向实体经济蔓延，外需减弱使我国出口出现颓势；与此同时，工业品价格、居民消费品价格涨幅开始回落。在这样的背景下，中国政府对宏观调控政策进行重大调整，其中一个重要内容就是实施适度宽松的货币政策。

什么叫“宽松”？从字面意思来看，“适度宽松”的政策取向要比“稳健”更积极。为什么又叫“适度”呢？如果一味地通过多发货币来刺

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

激经济增长，有可能引起通货膨胀，造成币值不稳。货币政策的目标是保持币值稳定，并以此促进经济增长。因此，适度不只是表示货币政策会宽松到某种程度，而是表示货币政策将在促进经济增长和保持物价稳定之间把握尺度、寻找平衡。如果将中国经济比作一条大船，货币就是“载舟之水”，货币政策就是“堤坝”上控制水流的阀门。当前中央采取的适度宽松的货币政策，就是在把阀门打开，让“水”从“堤坝”中释放出来。

适度宽松的货币政策目的是为了拉动内需，确保经济的持续稳定增长。从投资需求看，实施这种政策一方面有利于增加企业投资资金的可得性，扩大投资资金来源，增强企业的投资能力；另一方面，会调低利率总水平，降低企业的投资成本。这两方面归结到一起，有利于刺激企业及其他经济主体的投资热情，扩大投资需求。但在产能过剩的大背景下，要提高投资效率，使投资更好地发挥拉动经济增长的作用，必须通过政府的政策引导，使投资资金更多地流向经济社会发展的“短板”，如“三农”、节能环保、保障性住房、自主创新高科技等行业。应改善投资环境，消除行业和市场壁垒，给民营资本以“国民待遇”，使其能够在依法合规的前提下公平参与金融、教育、医疗等领域的投资。对某些总量型的货币政策措施，应赋予其结构调控功能，以央行作为经常性政策调控工具的存款准备金比率为例，应改变“一刀切”的存款准备金比率，实行差别存款准备金制度，对主要的商品粮基地所在地区、金融资源相对贫乏的经济落后地区，可实行相对较低的存款准备金比率。这样做，既可以增强政策调控的针对性和有效性，也有利于促进地区间经济的协调发展，落实科学发展观。

但消费主要受劳动者收入制约，因而货币政策刺激消费需求的作用有限。货币政策是一种间接性的政策，并不是直接作用于企业投资和居民消费，它往往是通过市场机制的引导来影响企业投资和居民消费。存款准备金比率调低，银行有了更多的资金，就有可能放更多贷款，企业也能够获得更多的贷款资金，进而扩大投资。但这个政策传导到企业去扩大投资，中间要经过很多环节，而每一个环节都有可能使效率下降，所以落实好货币政策，才是真正关系我们生活的利好消息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

流动性过剩
——都是钱多惹的祸

我们只听说有人为没钱而发愁，很少听到有人为钱多而发愁。而从宏观角度考量，钱多有时还真的不完全是一件好事。现在就让我们从“流动性过剩”入手来看看“钱多”所带来的一系列问题吧！

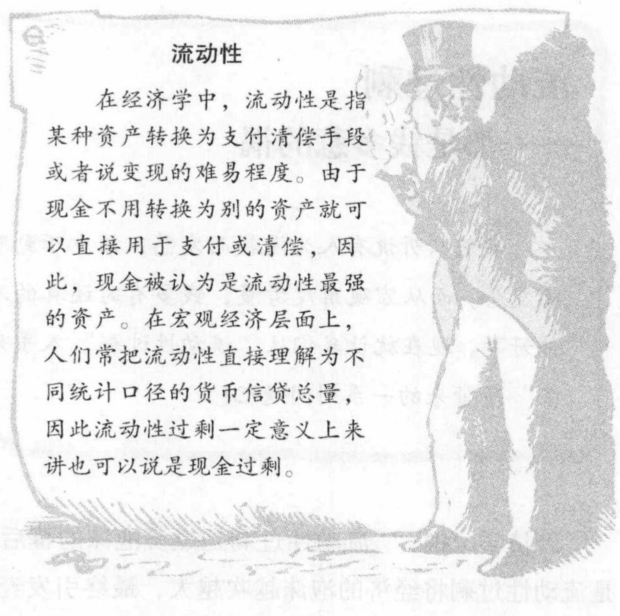
经济学家说：“流动性过剩是经济泡沫的幕后推手。”人们普遍认为，是流动性过剩将经济的泡沫越吹越大，最终引发经济危机。流动性过剩究竟是什么含义呢？它为何有如此大的威力来制造经济泡沫呢？

简单地说，流动性过剩就是货币当局货币量发行过多、货币量的增长过快，银行机构资金来源充沛，居民储蓄增加迅速。在宏观经济上看，它表现为货币增长率超过 GDP 增长率；就银行系统而言，则表现为存款增速大大快于贷款增速。流动性过剩导致的结果，首先是大量的资金追逐房地产、基础资源和各种金融资产，形成资产价格的快速上涨。而资产价格的上升，必然会推动消费品价格的上升。在一些因素的刺激下，部分流动性资产开始追逐消费品，就会引起物价的较快上涨。流动性过剩容易引发经济过热、产生经济泡沫，因此，它往往成为各国普遍关注的经济现象。

目前中国也面临类似“财富集中涌现，流动性相对过剩”的考验，现在，投资界没有不关心“流动性”的，因为此轮行情，涨与它有关，跌也与它有关。而最近一位有影响的人士更是提出，把钱投到国外去，扩大对外投资，以减轻流动性对中国经济的困扰。真所谓“成也萧何，败也萧何”，在改革开放初期，百废待兴，最缺的就是资金，于是我们搞特区、给外商各种优惠政策，吸引外资，花了 20 多年时间，赢得了现在的充沛外汇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可是现在外汇多了，新的问题又出现了。钱多了，往哪儿投？闲在那里，不仅要贬值，而且还要发行相应的人民币来对冲，被动地投放货币，将导致更多的货币流通，这还真是个难事。


流动性

在经济学中，流动性是指某种资产转换为支付清偿手段或者说变现的难易程度。由于现金不用转换为别的资产就可以直接用于支付或清偿，因此，现金被认为是流动性最强的资产。在宏观经济层面上，人们常把流动性直接理解为不同统计口径的货币信贷总量，因此流动性过剩一定意义上来讲也可以说是现金过剩。

其实这个问题是可以解决的。第一，把以人为本的发展理念落到实处，按照与经济社会发展保持同步性改良的思路，适度增加对公共服务的投入，特别是对改善国民素质有长期影响的公共服务的投入，培养国家长久潜在的竞争力。第二，调整财富分配格局，变国富为民富，变依赖外贸为内外贸平衡，让本国国民真正享受经济增长的成果，而不是以拥有货币的形式享受纸面上的财富。

一百多年来，中国经济经过转型，开始了农业模式向工业模式转变，这期间，要做的事其实很多。而中国人口那么多，地区差异那么大，要用钱的地方也很多，并没有像有些人说的那样已是世界第二强。中国现在人均 GDP 才 2000 美元，还有很长的路要走呢。如果从国民整体素质看，则更需要花大力气做功课，而这一切也都需要钱。由此来看流动性过剩问题，也就有可能抓住要害了。从经济局部看，特别是从虚拟经济这个层面看，流动性确实有点过剩，流动的钱确实比较多，但从真实需求看，需要用钱的地方也很多。钱是中性的，有钱不是坏事，如果引导得当，投向得当，可以用疏导的方式把社会上的闲钱引导到有长期稳定回报的地方去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

复利
——让财富滚雪球的神奇工具

爱因斯坦曾经说过：“宇宙间最大的能量就是复利，世界的第八大奇迹是复利。”为什么大师会如此推崇复利呢？复利又到底是怎么一回事呢？

爱因斯坦曾经说过：“宇宙间最大的能量就是复利，世界的第八大奇迹是复利。”为什么大师会如此推崇复利呢？复利又到底是怎么一回事呢？先看几个小故事。

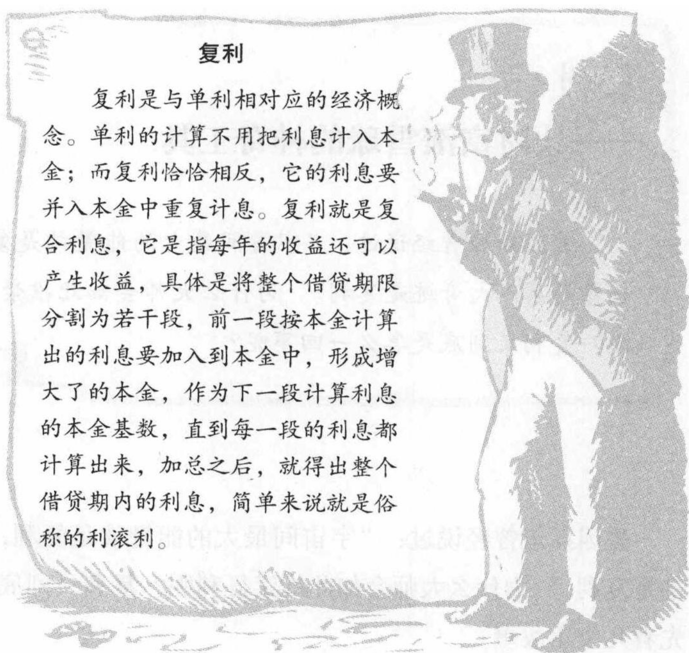
有一位古希腊的学者在帮助国王解决了一个大难题后，骄傲的国王说，我的国库里什么都有，随你要什么我都可以满足你。学者看了看不可一世的国王，随手指了指国王身边的国际象棋棋盘，说：这个棋盘上共有64个格子，一个格子代表一天，你只要在第一天给我一粒米，第二天加倍给我二粒米，第三天再加倍给我四粒米……送完这64个格子就可以了，国王觉得这实在是太简单了，于是答应了学者的要求。最后的结果却是惊人的，即使倾尽全国的米都不够支付。

一张纸能到达月球吗？答案是能，只要你找到一张足够大的纸，并将它对折44次，它的厚度就能够到达月球。这就是神奇的复利，一个不大的基数，以一个即使很微小的量增长，假以时日，都将膨胀为一个庞大的天文数字。

如何理解复利和单利呢？现在有两个人，假定他们每年能节省6000元，其中一个人将这笔钱存入银行，零存整取的年利率是8%；另外一个人用这笔钱购买平均年收益8%的理财产品。5年后，他的投资额已累计达到29335元；存银行的那个人5年后的存款本息和只有26600元，比他足

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

足少了 2735 元。收益率都是8%，为什么5年后两个人到手的钱相差这么多呢？这就是复利和单利的差别，虽然我们知道钱存银行保险，却不知存银行虽然本金安全，但是五年只可享受一次利息收入，也就是单利。但是投资的话每年的利息都将计入本金，所以出现了上边的差异也不足为奇。



当很多人明白了复利作用的威力后，有一部分人很容易就激起了贪婪的欲望，梦想以高复利迅速达到致富的目的。但是投资中，越想把握更多机会时反而失去了本属于你的机会。过高的增长只会害了自己，看看那些高收益的次级债吧，当它们变成一堆堆废纸时后悔已经晚了。在一个有限的世界里，高增长率必定走向自我毁灭。如果这种增长的基数小，那么在一段时间内这条定律不一定奏效。但如果基数很大，那么结局将是：过高增长率最终会毁掉它自己的支撑点。

美国天文学家塞根在谈及每15分钟分裂一次繁殖的细菌时已经很有趣地形容了这一现象。塞根说：这意味着每小时四翻，每天翻九十六番。尽管一颗细菌的体重仅有大约1克的一万亿分之一，但经过一天疯狂的繁殖后，它的后代将像一座大山那样重……两天之内，它们将会比太阳还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重……不过，不必杞人忧天，塞根说：总有某种障碍会阻止这种指数式的增长。

千万不要梦想通过短期暴利来加速复利的增长，这是谁也无法做到的，能保证一个长期增长的较高的复利就已经是相当成功的业绩。只有当投资者具有“长期稳定增长的较低复利也能创造奇迹”这种思想，才能够克服妒忌心理，专心做好自己的事情。因为你知道，即使短期输给别人，但是只要你坚持下去，你也将比大部分人富有。只要你确信是在低位有价值的区域买入，一般来说下跌空间已经有限，而证券市场年年都在大幅波动，两三个月你也许会套牢，但一年下来，你多多少少会有 10% ~20% 的收益，即使有 10% 以上的持续复利增长，也足以创造奇迹，你又何必急于一时呢！

能不能安全渡过成本区，对于最终能够完成一次漂亮的长线投资有着相当重要的意义，因为它关系你能否站牢你的位置，不惧怕任何风险的袭击。收益总是伴随着风险的，天下没有免费的午餐，只有我们理解了复利的作用，然后用持之以恒的心态去投资，自然会享受到复利这个经济奇迹带给你的财富了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

负利率
——越存越赔为哪般

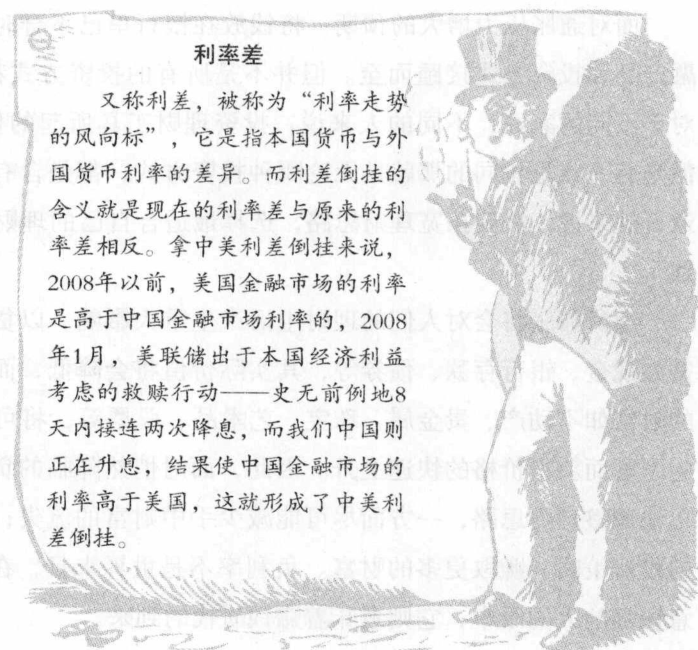
国家为什么要“拉动内需”？老百姓存钱为什么会“越存越赔”？树立什么样的理财观念才能不让你手中的钱贬值？要知道这些问题的答案，我们就不能不认识一下“负利率”。

一直以来，中国的老百姓都有着强烈的“储蓄情结”。银行储蓄一向被认为是最保险、最稳健的投资手段，虽然储蓄的收益较其他投资模式来讲要偏低，但是同样以低风险吸引了大多数保守的人群。然而，当负利率时代无情地到来时，很多人美好的愿景被打破了，大家虽不情愿但又不得不接受这个事实，那就是存钱越多赔得越多。我们必须积极地调整理财思路，通过行之有效的投资手段来抗击负利率。

为什么会出现负利率呢？这还要从财富的天敌——通货膨胀说起。通货膨胀对现金存款形式的财富危害最大，当你把钱存到银行里，你将来的利息收入，如果抵不过通货膨胀对它的“侵蚀”，那么就会出现存得多赔得多的现象。例如，目前银行一年期定期的存款利率为1.98%，扣除20%的利息税，实际利率只有1.58%，如果再扣除3%的通货膨胀率，一年期定期存款率实际上为-1.42%，也就是说，当你将1万元存入银行，一年后这1万元不但没有增值，其实际价值还会下降为：10000－（10000×1.42%）=9858元，其中142元白白蒸发了。这意味着将钱存银行得到的是负利率。

负利率时代的出现，意味着物价在上涨，而货币的购买能力却在下降。也就是说CPI升幅过大。所谓CPI是指反映与居民生活有关的商品及劳务价格统计出来的物价变动指标，通常作为观察通货膨胀水平的重要指

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



标。2008 年 2 月，我国市场食品价格比 2007 年同时期上涨 23.3%，也就是说 2007 年 100 元钱就能买到的东西，2008 年要花 123.30 元才能买得到。但是存款的利率却达不到这个水平。当一年期定期存款利率低于通货膨胀利率时，货币就在悄悄地贬值，存在银行里的钱也在悄悄地缩水。也难怪有人喊出“就算跑不过刘翔，也要跑过 CPI”的豪言壮语了。专家们一致要求取消利息税也是不无道理的。现在把钱放在银行吃利息的都是工薪阶层，那些手中有百万、千万的人，谁还将钱放在银行中食利？钱都投进基金、股票里做投资去了，所以，取消利息税对富人们基本没有实际影响，而对穷人而言，每年可多点买柴、米、油、盐的钱。

这年头，老百姓手中有点闲钱也真是不知所措了。放银行吧，与物价指数比，负利率也在消耗手中人民币的含金量。与美元比，那人民币在不断地升值，去年升值，今年升值，明年照样升值。而与其他货币比，人民币则是微弱地贬值。于是，有了点钱的中国老百姓本能地想到了买房，那请看看房地产价格的飙升吧，足以让工薪族买房人望而却步。五年前能买一套三室两厅的钱，在三年前只能买两室两厅了，假如你当时犹豫了没出手，那对不起，如今留给你选择的只能是一室一厅了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对通胀压力增大的预期，将钱放在银行里已不合时宜。于是各种金融产品和投资方式接踵而至。但并不是所有的投资方式都适合于所有人，对于不同的家庭，不同的人来说，投资理财工具所起的作用也是不同的。但是有一点是相同的那就是无论哪种投资方式，都是含有风险的，对于普通百姓来说，需要拓宽理财思路，选择最适合自己的理财计划，让“钱生钱”。

通货膨胀将会对人们的理财生活产生重大影响。以货币形式存在的财富如现金、银行存款、债券等，其实际价值将会降低，而以实物形式存在的财富如不动产、贵金属、珠宝、艺术品、股票等，将可能因为通货膨胀的因素而获得价格的快速上升。因此，面对悄然降临的负利率时代，应该尽快调整理财思路，一方面尽可能减少手中财富的流失；另一方面以积极的投资策略，赚取更多的财富。负利率不是世界末日，在积极理财、投资意识强的人的眼中，它则意味着赚钱时代的到来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外汇储备
——抵御金融风暴的“双刃剑”

外汇储备对我国的金融稳定起了怎样的作用？在我国拥有大量的美元外汇储备的情况下，美元贬值会给我国经济带来怎样的影响？让我们带着这些问题来认识一下外汇储备。

前一段时间，有媒体报道称我国的外汇储备已接近2万亿美元。这个消息让我们国人欢欣鼓舞，这说明我们国家很有钱啊，那么这个在我们看来天文般的数字对于我们来说究竟意味着什么呢？先让我们了解一下外汇储备是干什么的。

外汇储备（Foreign Exchange Reserve）又称为外汇存底，指一国政府所持有的国际储备资产中的外汇部分，即一国政府保有的以外币表示的债权。是一个国家货币当局持有并可以随时兑换外国货币的资产。狭义而言，外汇储备指一个国家的外汇积累；广义而言，外汇储备是指以外汇计价的资产，包括现钞、黄金、国外有价证券等。外汇储备是一个国家国际清偿力的重要组成部分，同时对于平衡国际收支、稳定汇率有重要的影响。

正所谓手里有粮，心中不慌。外汇储备一个最重要的作用就是干预外汇市场，平衡本币的汇率。例如人民币相对美元贬值，证明流通中的人民币过多而美元外币过少，为了稳定汇率，央行就会抛出储备的美元而买入人民币，使市场上流通的人民币相对变少，恢复与美元的汇率平衡，这时外汇储备的作用就显现出来了。现阶段人民币因巨额顺差面临升值压力，流入的美元过多，央行要控制人民币的升值，保持稳定的汇率，相对于过多的美元就只能发行相应的人民币来平衡，这使得流通的人民币更加泛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

滥，内部又出现通货膨胀。这是现在央行面临的两难境地，升值和通货膨胀并存。

很多人要问了，这么多外汇储备放在那我们要怎么花呢？有的人建议干脆把外汇储备发给老百姓，刺激老百姓的消费，拉动经济增长。其实这个做法是行不通的。例如，国家发 1 万亿美元外汇储备给老百姓，如果老百姓换成人民币在国内消费，1 万亿美元外汇又回到央行，相当于多发了等价于 1 万亿美元的人民币，其结果就是严重的通货膨胀。如果老百姓把外汇拿到外国消费，不但没有直接刺激中国经济，更糟糕的是，中国的外汇储备少了 1 万亿美元，而且央行则是等价发放了 2 万亿美元的人民币。结果还是与上面一样，不是货币危机就是人民币贬值和通货膨胀。所以说外汇储备只能用在国外，那么，只能用在国外的外汇储备如何刺激中国的经济增长呢？我们可以用我们的外汇储备去进口外国的先进技术和设备，提升我们自身产品的附加价值，转变我国“世界工厂”的形象；或者通过使用外汇储备，去海外进行金融和实物投资，以达到降低企业生产成本、开拓更为多元化市场的最佳效果，因为只有针对于资源和技术的投资才是长远之计。

大量的外汇储备，意味着我国有着充裕的国际支付能力，在一定程度上彰显了我国的经济实力和国际地位，但这超额的外汇储备也是一把“双刃剑”。

从消极方面看，一定规模的外汇储备流入代表着相应规模的实物资源的流出，这种状况不利于一国经济的增长。如果我国外汇储备的超常增长持续下去，将损害我国经济增长的潜力。另外，中国外汇储备中大部分是美元资产，在美元持续贬值和金融危机的蔓延的环境下，我国的外汇储备十分被动，美国不断出台新的救市计划，为救市进行资金融资，大量发行国债。国债大量发行，国债市场价格必然下跌。如果中国此时抛出部分美国国债，必然蒙受巨大损失。如果美国之外的中央银行都不买美国国债，美联储可以直接购买，这个过程相当于美国发行美元的过程，美元将继续贬值，中国同样承受巨大损失，为了平抑损失，中国将不得不继续增持美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国国债。美元资产正在大幅缩水，这给我们的外汇储备带来了更多的风险。

从积极方面看，雄厚的外汇储备能增强抗击金融风险的能力，从而吸引更多的外资投资。在 1997 年的亚洲金融危机中，单靠香港的外汇储备并不足以抵御索罗斯的金融狙击，正是有中国强大的外汇储备做后援，才令索罗斯望而却步。之后的几年，中国多次保证人民币不贬值，极大地提高了中国的国际形象。正是由于中国及人民币在亚洲金融危机中的出色表现，随后几年中国的外贸顺差快速扩大，外资的直接投资也迅猛加大，这一切都得益于中国强大的外汇储备。

在全球经济一体化的浪潮中，中国将更多地参与国际化金融体系的竞争，此时有强大的外汇储备做后盾，中国的经济将能够抵抗更加巨大的冲击。但同时也必须要看到外汇储备过多，也可能给中国经济带来极大的风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贷款买房子合适吗
——中美两国老太太再次相遇

是该攒钱买房，还是应该贷款买房再一点点地还贷？后一种做法曾一度带给国人全新的消费理念。直到美国出现次贷危机，人们才开始了新一轮的冷静思考。

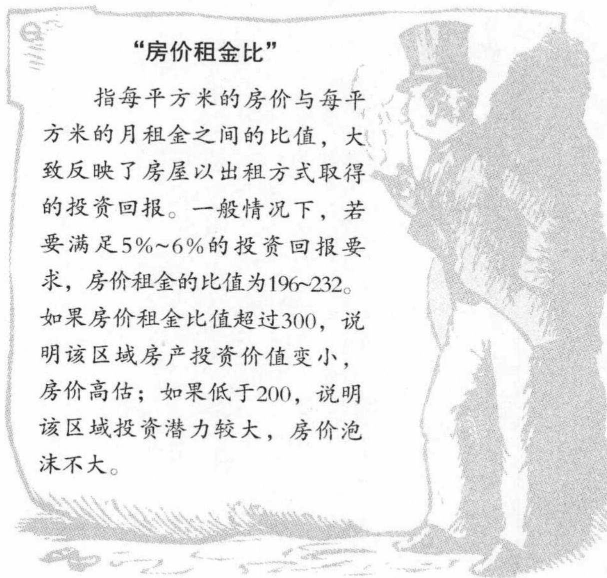
相信很多人还记得那个曾经风靡一时的美国老太太和中国老太太的故事。故事大意是说有一个中国老太太和美国老太太死后在天堂相遇了，中国老太太攒了一辈子的钱，到了临死前才攒够了买新房的钱，住上了新房；而美国老太太则先贷款，住进了新房，到死贷款也还完了，她也因此住了一辈子的新房。这个经济故事的寓意很明显，称赞美国老太太的消费行为，嘲笑中国老太太的不识时务。是啊，同样的收入，在同样的环境下，只不过是稍稍改变了消费模式，美国老太太就能提前住了一辈子的新房，而中国老太太却是固执己见，在临死前才圆了自己的住房梦。相对于现在的超前消费、透支消费的理念，中国老太太的攒钱消费理念真是“太老土”了。

当年，媒体和开发商都用这样的故事，来教育中国买房人要花明天的钱来圆今天的梦。今天，人们贷款买房，贷款装修，贷款买车，透支消费成了习以为常的事，大部分人成为我们今天所说的“车奴”、“房奴”、“负翁”。银行更是鼓励人们养成这种消费习惯。没几年时间，花明天的钱圆今天的梦已经深入人心了，大有“不超前消费非好汉”的架势。中国人这时挺直腰杆对世界说，我们现在贷款消费的观念已经与世界接轨了，以后不要再拿“中国老太太”的故事笑话我们了。

但到了2008年，也许连上帝都没有想到，“美国老太太”的住房出问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

题了，住了数十年的房子突然住不起了，房子被银行收走了。曾经的“美国老太太”们怎么了？由于出现了次贷危机，面对这样的金融灾难，“美国老太太”终于哭了，因为不仅她的房子要被银行强行收回拍卖出去了，而且还要背负一身的债务要偿还，奋斗了一辈子，到了老年时候却是两手空空，一身债务，流离失所。此时的“中国老太太”也终于可以笑了，辛辛苦苦攒了一辈子的钱，终于可以享享福了。“美国老太太”的这种消费观念、消费意识，在某个时期，确实代表了一种消费方向、消费方式，特别是像美国这种高消费的国家，更是一种时尚、一种潮流。但是，社会上如果只有一个、几个或极少数这样的老太太，她确实可能是一种新型的消费观念，即便存在一些风险，也无关大局。可是，如果当这样的“老太太”越来越多，最终遍及全社会，那么，风险也将遍及全社会。在金融危机面前，美国人的消费习惯和心理发生了巨大变化。美国人居然捡起了中国人的传统：勤俭节约，量入为出，并开始攒钱。



“房价租金比”

指每平方米的房价与每平方米的月租金之间的比值，大致反映了房屋以出租方式取得的投资回报。一般情况下，若要满足5%~6%的投资回报要求，房价租金的比值为196~232。如果房价租金比值超过300，说明该区域房产投资价值变小，房价高估；如果低于200，说明该区域投资潜力较大，房价泡沫不大。

那么是买房子好呢还是存钱好呢？首先还是让我们看看现在的房地产状况吧。很多大牌的经济学家和资深的研究员早就从房价和租金比、房价和收入比等多个角度对房产行业进行了分析。数据显示出的结果总是让人非常确信，房地产市场的泡沫很严重，有泡沫终归要破灭。于是，大家都期待着房产价格向合理区域回归。在紧缩政策的通道下，房地产市场的价格一度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有所回落，但大家很快发现，这轮的价格回落并未持续太久。未来房价是否会如经济学家们所预期的那样回归合理价格，消除泡沫？或者是泡沫原本就不存在？价格仍将上涨？要想规范政府对房地产市场的干预，必须加大政府改革力度。在目前，作为转型经济中特有的现象，用行政手段对市场进行调控，尚有不可替代的作用。如果房价能够长期处于相对稳定的状态，那么持币观望的人会越来越少，而整个房地产或者说中国的楼市也会有更加广阔的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通货膨胀
——当钱不值钱了该怎么办

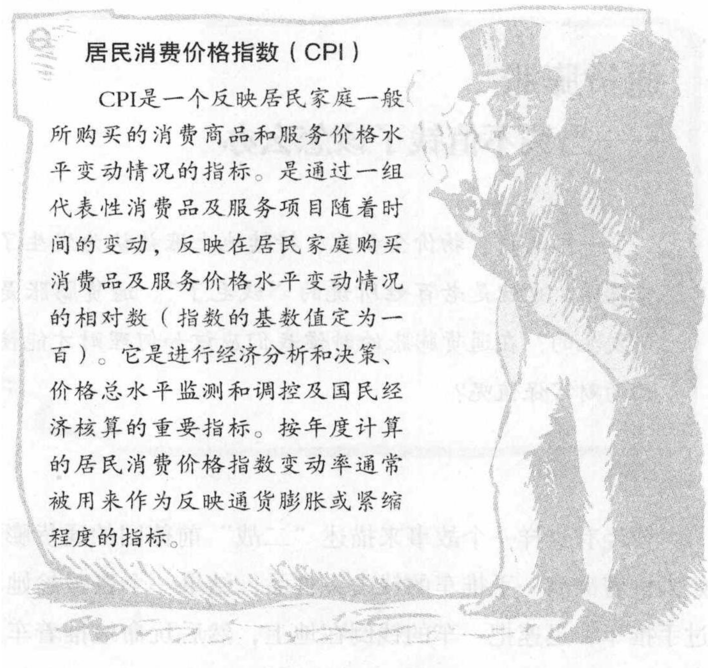
一般来讲，物价全面地、持续地上涨被认为发生了通货膨胀，也就是老百姓所说的“钱毛了”。通货膨胀是如何发生的？在通货膨胀的时候我们应该如何理财才能使自己的财富保值呢？

曾经有这样一个故事来描述“二战”前德国的通货膨胀情况：某日某妇人推着满满一手推车的钱去买食品，结果一个盗贼趁她不留神，一下抢过手推车，迅速把一车的钱倒在地上，然后玩命地推着车跑了。故事听起来有点可笑，但当通货膨胀的触手无处不在的时候，我们也许就真的笑不出来了。

通货膨胀简单地说就是钱不值钱了。钱怎么会不值钱呢？这还要从货币开始说起。在中国的古代，我们用的是金、银、铜钱，为什么它们可以当钱呢？因为金、银是有价值的。但随着社会的发展，金、银这些金属的开采已经不能跟上人们生活进步的节奏了，而且金、银携带起来很不方便，所以人们就想出了一个好方法，让国家做担保，发行一种代表钱的符号出来，就是现在的纸币。举个例子：我有 50 两白银，在以前可以换 50 头猪。现在纸币出来了，规定 1 单位的纸币换 1 两白银，那么我用 50 单位纸币也可以换 50 头猪了。本来按照规定，国家只做 50 单位的纸币，这样纸币与金、银是对等的，但现在，发行纸币的人对客观情况认识错误，发行了 100 单位的纸币，但是市场还是那 50 头猪，那么现在 100 单位纸币还是只能买到 50 头猪。50 头猪没变，50 两白银没变，但是纸币变成了 100 单位，是不是钱就不值钱了呢？如果从经济学原理的角度讲，就是货币供应量超过经济运行客观需要，政府多发纸币致使货币贬值，这种现象就称为通货膨胀。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一般来讲，物价全面地、持续地上涨被认为发生了通货膨胀。通货膨胀的一个重要衡量指标就是我们常说的CPI，即居民消费价格指数。当CPI出现大于3%的增幅时，就形成了通货膨胀，而当这一指数增幅大于5%时，则预示着发生了严重的通货膨胀。放眼全球，通货膨胀正在世界各地愈演愈烈。



目前，伴随着美元的持续贬值和国际能源价格的持续上涨，这部分作为资产储备起来的社会财富已经严重缩水了，所以现在相应地发生通货膨胀是必然的。美元贬值和能源价格上涨客观上已经造成了中国的通货膨胀，又因为我国金融市场不完善，投资渠道狭窄，被扭曲了的高价格吸引，老百姓只好把存在于银行体系的存款集中投入股市和房市等，并且换手交易频繁，使得股票市场投机严重、房价节节攀升，泡沫程度越来越高。这又反过来进一步提高了中国老百姓的通货膨胀预期，形成了恶性循环。

面对通货膨胀，我们老百姓要如何去应对呢？老百姓是聪明的，他们都知道一个朴素的道理：钱只有投入到社会经济活动，一起运转才能保值；放家里捂着只有发霉的份儿，连利息都没有，更是不可取。比如：做个小生意，以前是三毛进五毛出，现在通货膨胀了，物价上涨了，那就五

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

毛进八毛出，把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存；股票、基金、期货，好的时候能赚钱，差的时候血本无归，还是看清楚了再投吧；投资自己，让自己多掌握些谋生的技巧和技能，提升层次，可以在参与社会经济活动时挣更多的钱，也是个很不错的主意。总之，通货膨胀到来的时候，我们只要睁大眼睛，看清楚真相，是能够在危机中自保的！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第三章 供需早知道：价格背后的尺子

为什么普通的火车票在春运期间会身价暴涨好几倍？为什么唐代的几个破盘子、破碗就能卖出天价？为什么你越买不起房子，房子越不降价？这一连串的为什么都跟商品的价格有关系。那么，又是什么力量在背后操纵价格呢？

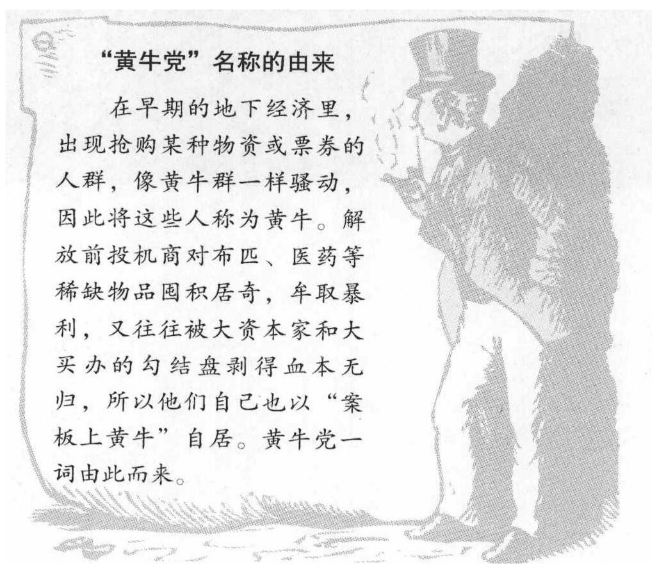
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黄牛是如何产生的
——从“奇货可居”谈起

每当节假日人们要乘车外出时，总会遇到“一票难求”的情况，于是人们习惯性地痛骂“票贩子”。实际上真的是票贩子让车票变得紧俏吗？知道了“供需关系”，或许你的看法会有改变。

“早起晚睡，达旦通宵，欲与黄牛试比高。数钞票，看人山人海，一票难求。”这是曾在网络盛传的恶搞《沁园春·买票》中的一句词。“黄牛”这个名词对于中国人来说并不陌生，尤其是从事春节火车倒票的“黄牛党”，更是让广大老百姓深恶痛绝。尽管国家一再严管，却仍然无济于事。这是为什么？很明显，为了钱！那些“黄牛党”之所以如此辛苦地甚至冒着犯法的危险从事这项买卖，自然是有利可图，而且这个“利”还不小。

我们都知道，一件东西，它的价格是由价值决定的。也就是说，在通常情况下，它能卖多少钱，取决于它“值”多少钱。打个比方，你就是再牛，也不可能把白菜卖出轿车的价格，这是由它的价值决定的。



“黄牛党”名称的由来

在早期的地下经济里，出现抢购某种物资或票券的人群，像黄牛群一样骚动，因此将这些人称为黄牛。解放前投机商对布匹、医药等稀缺物品囤积居奇，牟取暴利，又往往被大资本家和大买办的勾结盘剥得血本无归，所以他们自己也以“案板上黄牛”自居。黄牛党一词由此而来。

讲到这，也许你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会问：那么平常卖100元的火车票，它的价值应该就是100元啊。为什么黄牛卖200元，甚至是卖300元，也会有人抢着买呢？生活常识告诉我们：平时的火车票基本能满足乘客需求，票正好够卖。但春节时大家都挤在一块回家，火车票太紧俏。那么，导致这种现象的根本原因是什么呢？用经济学来解释，我们就有必要引出一个经济学名词：供需关系。用一句话概括就是：当供过于求时，价格就会下降；当供不应求时，价格就会上涨。

其实，这个道理在市场经济理论尚未出现之前，人们就已经懂了。早在战国时，有个叫吕不韦的人，他发明了一个成语，叫“奇货可居”，一直流传至今，其实讲的就是这个道理。“奇货可居”，指的就是把少有的货物囤积起来，等待高价出售。也比喻拿某种专长或独占的东西作为资本，等待时机，以捞取名利地位。故事是这样的：

战国时候，大商人吕不韦到赵国的都城邯郸做生意。一个偶然机会，在路上他认识了秦昭王的孙子、在赵国当人质的异人。当时，秦、赵两国经常交战，赵国有意降低异人的生活标准，弄得他非常贫苦，甚至天冷时连御寒的衣服都没有。吕不韦知道这个情况，立刻想到，在异人的身上投资会换来难以计算的利润。他不禁自言自语说：“此奇货可居也。”意思是把异人当做珍奇的物品贮藏起来，等候机会，卖个大价钱。吕不韦回到寓所，问他父亲：“种地能获多少利？”他父亲回答说：“十倍。”吕不韦又问：“贩运珠宝呢？”他父亲又答说：“百倍。”吕不韦接着问：“那么把一个失意的人扶植成国君，掌管天下钱财，会获利多少呢？”他父亲吃惊地摇摇头，说：“那可没办法计算了。”吕不韦听了他父亲的话，决定做这笔大生意。他首先拿出一大笔钱，买通监视异人的赵国官员，结识了异人。他对异人说：“我想办法让秦国把你赎回去，然后立为太子，那么，你就是未来的秦国国君。你意下如何？”后来，他果真即位，他的儿子就是秦始皇，称吕不韦为仲父。吕不韦权倾天下。

由此可见，吕不韦不仅仅是个能买会卖的商人，他还做成了古今中外的最大生意——为统一天下的秦王朝创始人秦始皇的横空出世奠定了基

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

础，在历史上实现了由一个商人向政治家的华丽转身。可以说，吕不韦是中国历史上最早也是最成功的一个黄牛，他深谙市场供求关系，以一个商人的敏锐眼光发现并成功囤积了“异人”这一奇货，并得到了巨大的收益。

其实，“奇货可居”不仅仅是针对商品，也针对人才。早些年的民航飞行员罢飞，也正是奇货可居的一个例证。那时，民营航空刚刚起步，极其匮乏飞行员，于是到国有航空去“挖”人才就成了一种竞争和生存手段。重赏之下，为了高薪，飞行员跳槽之风渐起。但根据现行的有关规定，飞行员辞职门槛高耸入云，想走难于上青天。问题是，民营航空的橄榄枝已经让他们对自己的价值有了一个重估。因此，飞行员认为留下来也可以，加薪是他们的普遍要求。但国有航空公司显然不愿增加运营成本，于是二者的关系迅速恶化，“罢飞”成为飞行员向航空公司施压的“撒手锏”。尽管有人认为飞行员以高薪“要挟”老东家有失厚道。但从市场规律来看，供求对价格高低起着极大的影响作用。既然飞行员处于供不应求的状况，必然“价值连城”。国有航空若想留住人才，提高他们的待遇实在是市场规律所决定的必然结果。

如今的人才市场，我们都说“工作难找”。但为什么有的人却如此“吃香”，被人挖来挖去呢？为什么即使在就业形势不好的情况下，仍然有人敢大谈“条件”，大谈要求呢？这其实也是供需关系影响的结果。人多，但真正的人才少，尤其高端人才更是少。只要你是“奇货”，自然也有抬高价格被人哄抢的资本了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

24小时营业
——赚钱还是“赚吆喝”

为什么实际上没有那么多顾客，还有超市或者餐馆会“24小时营业”？老板不怕赔进去水电费、工人工资吗？24小时营业，到底是赚钱还是赚吆喝呢？从经济学的角度来看，一切都将变得不同。

如今，越来越多的市民留意到，街道上不少的便利店打出了24小时营业的牌子，为夜间有所需要的市民大开方便之门。24小时便利店因为它不间断的营业时间，而得到了群众的一片叫好声。但是，24小时店究竟是赚钱还是赚吆喝，是招徕顾客还是真的有利可图呢？但不管怎样，24小时便利店使夜深人静时购物有了可能，现代都市人的生活才真正意义上得到了延伸和方便。

在20年前，如果一家商店的营业时间超过了晚上10点，那么人们一定认为老板疯了。传统的商业时间像一道坚实的门槛牢牢将人们的购物习惯固定了。但是随着经济的发展，人的活动自由度越来越大，夜生活也越来越丰富，再也不是以往的晚九点十点，关门断电的情况了。便利店，在我国的发展还刚刚起步，作为传统超市的一种延伸；但在西方国家，尤其是欧洲，便利行业已经有近百年的历史，非常发达。目前，放眼上海、北京等大城市，便利店已遍地开花，尤其是在上海。据报道，现在上海便利店网点已近2000家，可谓竞争十分残酷。一般来讲，影响顾客到哪家便利店去买东西的因素主要包括：价格、商品种类、商店位置和营业时长。大多数顾客会选中最符合自己要求的商店，而后大多数时间都到该店去买东西。因为一旦你熟悉了一家店的布局，为什么还要到另一家店费时费力地找东西呢？更因为时常光顾，所以跟店员都很熟悉，有事没事还会开开玩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

笑，也算是工作之余的一种放松吧！因此，便利店想尽一切办法成为尽量多顾客的第一选择。每家店商品的价格和种类大同小异，而一旦哪家店的上述因素稍有不同，就可能成为一部分购物者选中该店的决定性因素。现在，让我们假设所有便利店都在晚上 11 点关门，次日早晨 7 点开门。如果一家店把营业时间延长到半夜 12 点，它就能成为营业时间最长的店。即便那些偶尔才会在晚上 12 点买东西的顾客，也会因此选中这家店作为自己固定买东西的地方，万一真的哪天需要在半夜买东西，找东西就很方便了。虽说便利店在晚上 12 点吸引到的顾客并不多，但由于它营业时间长，所以能吸引到更多顾客固定到此购物。竞争性便利店肯定不会坐视自己的顾客被拐跑，它们必然会延长营业时间。可这时，其他店铺又会把关门时间延长到凌晨 1 点，坐收渔利。倘若维持商店多营业一个小时的成本并不太大，那么唯一可能出现的结果，就是大多数商店通宵营业，于是，就涌现出越来越多的 24 小时营业的便利店。

商家实行 24 小时服务，在方便顾客的基础上，更多是为培育顾客的品牌忠诚度。因此，提供 24 小时服务的商家从某种程度上说，不应只着眼于“当夜的销售额”，因为“服务才是第一”。商家一旦决定提供 24 小时服务，从经营者的角度来说，“难就难在 24 小时经营并不意味着能 24 小时赚钱”。24 小时营业的市场肯定是有的，但这要牵扯自己的商品是否和夜间服务有关以及成本支出、安全问题、内部管理等各方面，因此在条件不成熟的时候，24 小时营业就会造成亏损。这也是很多 24 小时店受冷落的主要原因。

近来，快餐业巨头麦当劳在中国市场主推的 24 小时店也高调亮相。细心的消费者会发现麦当劳餐厅招牌上的“24 小时全天候服务”的蓝色统一标志开始增多。目前麦当劳中国 800 余家门店中，已有超过 400 家是“24 小时”餐厅。对于餐饮行业而言，24 小时是一个相当不错的卖点，能吸引到夜间工作的职员、夜间休闲娱乐的人士及情侣等顾客群体。虽然 24 小时通宵营业中，深夜 12 点至第二天早晨的利润远远比不上其他时间段，但就长远而言，随着城市夜生活的愈加丰富，“午夜经济”仍旧给拓展消费市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场带来无限商机，有些城市甚至已发展成为成熟的商业热点。虽然这样的商业模式是赚钱还是赚吆喝，还有待于时间的验证，但是对于我们普通消费者来说，还是一个不错的信号，起码我们在午夜肚子饿得“咕咕叫”的时候，还有地方可以就餐；在急需一样东西的时候，不会急得团团转了。而对于商家来说，也对巩固其市场地位十分有利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场物以稀为贵
——猪肉涨价背后看不见的推手

为什么物以稀为贵？为什么农民会增产不增收？猪肉价格上涨与人才海外“镀金”在经济学原理上有何相通之处？现在就让我们从这些看似毫不相关的现象中去发现经济学的诡计。

生活中我们经常说一句话“物以稀为贵”，指的是某种商品由于数量稀少而价格暴涨。这种数量稀少常常是由两种原因造成的，一种是本身的稀缺性；另外一种就是由于需求的突然间上升导致的短时间内供不应求。我们应该辩证地看待商品的价格过高的表象。商品的价格从根本上说是由价值决定的，但受供求关系的影响也会出现起伏不定的变化，供不应求，价格上升；供过于求，价格下降。进入市场交易的正常商品，它的“贵”有一定的“度”，也就是说价格围绕着价值曲线波动。

“物以稀为贵”这一现象最容易导致增产不增收的结果。当一种产品的价格不断上扬时，商品价格的变化会引起供求关系的变化，价格升高，利益增大，生产经营者必然增多，“稀”的状况就会改变，因而价格就会下降。我们可以从猪肉的价格上涨来看一下为什么“物以稀为贵”。

养猪是有一定风险的。一是猪病太多，死亡率较高。二是市场缺乏宏观调控机制，生猪生产紧张了，猪肉价格上来了，市场反应强烈了，管理部门才去抓养猪业；一旦猪肉市场平稳了，养猪业又往往被人忽略了，生猪价格又会下滑，导致最后猪贱伤农，大量宰杀母猪，形成一个恶性循环；这样一来，猪肉生产和猪肉市场每隔一段时间就要“感冒发烧”一次。三是养猪生产成本大幅提高，猪饲料平均涨价 50%，劳动成本平均涨价 30%，成本越高，生猪死亡造成的经济损失越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

猪肉价格上涨起初是被粮食价格上涨所引动。粮食价格变动直接影响了饲料价格。按常理来讲，饲料上涨了，养猪的成本涨了，那么猪肉价格也应该涨了。但是，市场上猪肉价格上涨的过程完全没有饲料上涨来得那么迅猛，所以农民养猪亏损了。农民普遍停止养猪，仔猪价格暴跌，导致宰杀母猪，生猪供给大量减少。于是受猪肉价格与生猪生产周期波动影响，猪肉价格突然大幅度上涨。于是“猪肉比肩唐僧肉，二师兄比师父更金贵”的笑话就出现了。因为猪肉价格长时间居高不下，从前那些放弃养猪的人又开始重操旧业，于是经过一个周期之后，大量生猪充斥市场，猪肉价格必然稳步下调。由此可见，猪肉价格的涨涨跌跌不过是又一个“洛阳纸贵”的故事罢了，只要我们看清楚市场的走势，就不会成为“贵退贱入”的生产者。

稀缺性(Scarcity)

又称稀少性、缺乏，在经济学中，特指相对于人类欲望的无限性，经济物品或者生产这些物品所需要的资源的相对有限性。有限资源代表永远无法有资源去满足或实现其欲望，而其有限性促使了竞争及选择的出现。有时候还扩张到能带来收益的社会资源。而在经济学上亦会称之为“基本的经济问题”，意指它在任何时候亦会存在。例如在电视上最常听到“最符合经济原则”，即指该样物品使用相对其他物品较少的资源来实践我们的需求。



其实“物以稀为贵”的例子还有很多，比如人称“果王”的荔枝，在北方，由于不是产地的原因，荔枝的价格居高不下。而在南方，不少果农因荔枝价格太低不摘荔枝而使果实烂在树上。也曾有果农无奈感叹，丰产时没价钱，失收时又有价钱。荔枝不是股票，政府不能注资托市，看来人为抬高荔枝价格是不可能了。那么如何避免果贱伤农呢？荔枝出售期大概

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在6月下旬至7月下旬约一个月时间。在售卖期内，每天荔枝出售的价格可能不同，时高时低，看准时机，适时将荔枝抛入市场也是一种提高价格的有效方法。随着荔枝销售接近尾声，数量少了，价格也开始上浮，这时果农将荔枝抛售，就可获得可观的收入。另外，如何提升荔枝的质量，也是果农们应该仔细考虑的问题。

不光物以稀为贵，人才也是以稀缺为贵的。曾几何时，“海归”身上披着耀眼的光环，从政府到企业，纷纷打出各种优惠政策招揽“海归”。IT类、经管类“海归”更一度是人才市场上的“香饽饽”。但是，争抢掩盖不了留学生的贬值，那些没有工作经验的留学生身价大降已经成为不争的事实。以前，由于国家管制、语言限制和费用过高等原因，出国留学是一件困难的事，因而出国留学人员大都是各行各业的精英，他们在国外经过刻苦的学习之后，综合素质更是大幅提高。但是，近年来随着自费留学的盛行，随着一些短期出国“镀金”人群的涌现，随着大量低龄留学生的出现，留学生队伍开始出现了分化，众多“海归”已经贬值成为不值钱的“海待”。物质世界永远遵循“物物相报”的规律，“物以稀为贵”未必是件坏事，至少它可以让我们更好地看清价值规律的本质。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出钱多的先登机
——航空公司的超售潜规则

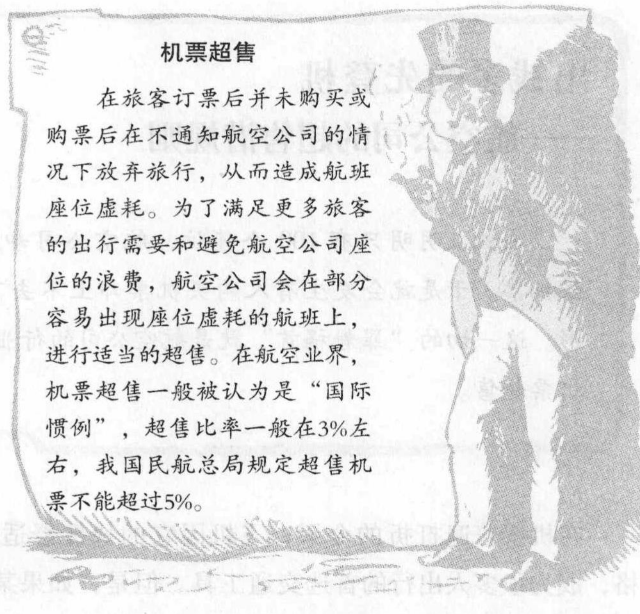
飞机上明明只有100个座位，航空公司却要卖105张机票。于是就会发生有人购买机票却上不去飞机的情形。这一切的“罪魁祸首”就是航空公司的行业潜规则：机票超售。

在机票普遍打折的今天，飞机因它的快捷舒适以及越来越合理的价格，成为很多人出行的首选交通工具。但是，如果某天，当你拿着机票准备登机时，却被告知你的航班已经满员，摆在你面前的只有两个选择，要么改签坐别的航班，要么退票。大多数乘客在愤怒的同时，不得不听从航空公司的安排，推迟了行程。为什么会出现这样的情况呢？为什么购买了机票却上不去飞机呢？这一切的“罪魁祸首”就是航空公司的行业潜规则：机票超售。

机票超售是民用航空业惯用的一种飞机座位管理方法，例如，一个航班只有150个座位，航空公司会在起飞前销售出去155个座位，最好的情况是有5名顾客因故未到，这样此航班的座位就被充分利用了。但假如已订座的旅客全部都按时到机场办理乘机手续，这时，有5名旅客就可能因为航班的超售满员而被拒绝接受登机。这是为了最大程度减少飞机的座位虚耗。因为常常有旅客因各种原因买了票却没登机，这给航空公司造成了损失，为了避免损失，航空公司采取机票超售的办法来抵御旅客未登机的风险。其实机票超售本来应该是航空公司和旅客双赢的好事情，为什么这么说呢？因为，每个航班都会有一些因故未能成行的旅客，如果座位空着飞，而真正需要走的旅客却买不到票，对航空公司和旅客都是损失。所以，将那些可能出现空位的位子利用上，既能给航空公司带来收益，也能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方便那些真正需要走的旅客，实际上是个双赢的好事。为了实现这一点，航空公司用过一些方法，比如候补机票。候补的乘客按先后顺序排队，当机场值机结束时有空位的话立刻购票成行。但是，候补机票实际上对旅客更加不利，因为即使不能成行也没有赔偿，候补机票通常是全价，在机票普遍打折的今天，全价票对旅客也是不利的。相比之下，并不是所有人都认同的超售措施，对旅客来说更为有利。购票时可以用折扣价，而不能成行时也有赔偿。



关于机票超售是否应该禁止一直存在争议。旅客认为，航空公司明明知道航班的实际座位数而故意超售机票属于欺诈，应该禁止。而航空公司认为，机票超售起因于旅客，旅客购票后不登机又免费转签、退票，造成航空公司经济损失而不承担任何责任，航空公司只有采用控制性机票超售来避免损失，这是国际航空界的通行做法。目前，我国的机票超售制度是从欧美国家航空公司借鉴而来的，国外航空公司的超售有两个基本前提：一是事先告知——乘客在购买机票之时，航空公司必须告知乘客机票存在“超售”，买与不买的决定权在乘客自己；二是事后赔偿——所有因机票“超售”而被拒载的旅客有权获得经济赔偿。因此，在国外因超售而被拒载不仅得到旅客普遍接受和理解，而且许多旅行者还非常留意航空公司的订座情况，并且争取成为超售票购买者而获得航空公司的补偿。应该看到的是，国外的这种现象不仅是因成为超售票购买者可以得到免费机票等补

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

偿，更重要的是国外成熟的航空旅客运输市场能够提供各方面到位的配套服务，如航班密度大、转签方便等。但在国内，这种情况却并不乐观，普通旅客往往都是因有急事或假期旅行，为抢时间才选择乘坐飞机，因而绝大部分乘客都希望能够准时登机，一旦出现了机票超售，虽然国内航空公司已对超售的可行性、合理性做了充分的准备，但绝大部分旅客仍对机票超售表示无法理解和接受。

前些日子，西部航空公司推出了国内第一份《航班超售告旅客书》，首次规定超售机票的登机顺序将由机票票面价格高低来决定。看来，在国内，沸沸扬扬的机票超售纠纷将会越演越烈，超售不是一件坏事，但是只有处理好它，才能在日益激烈的航空竞争中站稳脚跟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买不到的才值钱
——收藏品为何卖出数十亿天价

徐悲鸿油画《放下你的鞭子》卖到7200万港元，毕加索《拿烟斗的男孩》以1.04亿美元成交。这些惊人的价格究竟是如何出现的？而收藏品的价格又是怎么样来确定的呢？

常言道："乱世藏黄金，盛世兴收藏。"改革开放三十年来，中国可算进入一个盛世了。近些年来，收藏品的价格屡攀高峰，如徐悲鸿油画《放下你的鞭子》以7200万港元成交，毕加索《拿烟斗的男孩》以1.04亿美元成交，更有的瓷器竟然动辄就拍出数十亿的天价，这些惊人的价格究竟是如何出现的？而收藏品的价格又是怎样来确定的呢？

艺术性、工艺性、历史文化性和稀有性，这几方面共同构成了艺术品的价值。物以稀为贵，名人名作价格高昂是因其在世存量稀缺，当社会的财富日益膨胀的时候，供求关系紧张，收藏品的价值就会日益增长，价格持续攀高，上述天价油画的出现就不足为奇了，并且纪录会不断刷新。人类文化产品涵盖范围广博，小说、诗歌、电影、歌舞、音乐、体育……都在其中，然而它们都不可能作为私有财产以物化的形式保存、升值。而艺术收藏品较其他艺术形式，是唯一具备着上述功能的艺术形式，也是唯一一种随消费过程不会贬值，反而保值和升值的特殊消费品，它的特性保证了其价值有可能呈几何级数增长。

在上述前提确定以后，收藏品的价值由其承载的信息量以及承载信息的能力确定。任何收藏品都承载着它从诞生到传承过程的信息。越古老的藏品承载的信息量越大，越高端的藏品承载的信息越多。名家受过严格的学术训练，有着长期的学术及市场考验、社会认同度高，是艺术家中的杰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出代表，他们的力作更能代表他们最高的水平，是收藏者的首选。

按照马克思的价值规律原理，价值是由社会必要劳动时间决定的，价格围绕价值做上下波动。但是，收藏品有时不遵循这个规律。比如，两枚宋钱，一枚宋元、一枚靖康，古人铸造加工所用的时间也许都是4个小时，但是现今的价格却相差悬殊，原因在哪里？

收藏八忌

一忌缺乏恒心，朝三暮四。练成有水平的收藏家绝非一朝一夕之功，都是数十年如一日，苦心孤诣，呕心沥血的结果，如果没有这种精神，很可能半途而废。二忌好高骛远，门类求全。必须集中目标，选好自己的收藏对象，在收藏过程中，要先易后难，先粗后精，不能急于求成，盲目追求稀罕珍品。三忌优柔寡断，丧失良机。收藏之物，一旦看中，就应当机立断。须知机不可失，时不再来。四忌粗心大意，盲目购进。目前古玩市场鱼龙混杂，收集藏品，必须细心谨慎，特别对较为珍贵之物，更要仔细从事。五忌玩物丧志，影响本职。业余收藏者都有自己的本职工作，因而要摆正位置，不能本末倒置。六忌不遵法规，不讲道德。收藏者必须遵纪守法，切不可见利忘法。人品重于藏品，为了藏品而丧失人品，是违背收藏道德的。七忌只藏不学，夜郎自大。收藏贵在研究，只藏不学，与保管员无异。小有成果便炫耀自己，不求进取，更是井底之蛙。八忌束之高阁，秘不示人。不少收藏家将自己的藏品毫无保留地展示于众，让大家分享其中的乐趣，甚至捐赠给国家，更能使他精神上得到愉悦、满足。集得藏品束之高阁，不发挥其社会效益，无异于抓住金钱不放的“守财奴”。

如果考虑到钱币背后的历史背景，宋元反映的是北宋建国的历史背景，靖康反映的是北宋颓败的历史背景，二者在反映历史背景的本质上还是等价的，这些历史背景在本质上是一样的，都代表着中国某一时期的历

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

史背景，既然是并列关系，价格为什么会有差异？

很多收藏爱好者认为，年代越久的收藏品就越值钱。这其实是个误解。藏品的收藏价值主要体现在历史文化价值、稀罕程度和工艺水平上。一些古陶器，尽管有数千年的历史，但因其存世量大、制作粗劣，其价值远远低于后世的一些精稀藏品。汉代、唐代一些存世量很大的铜钱，在今天在市面上不过几毛钱一枚；而一些现代工艺的翡翠器物，却能卖到数十万元。明清时期，皇帝集中了全国最优秀的制瓷人才到景德镇，专为皇家烧制瓷器。这一时期的官窑瓷器不计成本，极为精良，在当时就身价不菲。在近年的一些拍卖会上，明清官窑瓷器的精品动辄拍出数千万元的惊人价位。而一些民用陶器、瓷器，因做工较为粗糙、没有什么工艺价值，当时也只卖几文钱一个，直至数百年后的今天，其收藏价值仍然不高，只有三五十元一件。

收藏界有这样一个说法，当时就很值钱的东西，现在仍会很值钱；当时不值钱的东西，现在还是不值钱。说得简单点儿，还是要看这东西是否容易得到（包括其生产成本与存世量）。

收藏品的价格弹性很大，即使是同一件收藏品，其价格也会因人、因地、因时而异。有的藏品可能收藏价值并不高，但有人出于特殊爱好，或为寄托某种特别的感情，或为了配齐系列藏品中的缺品，却视其为珍宝，不惜以大价钱购得。由于各地的收藏氛围、购买能力不尽相同，一件藏品在不同场合的“身价”可能会有很大悬殊。“地区差”因此便成为精明商人的生财之道。例如：某国画大师的一件作品，多年前在一般小城市的拍卖会上成交价仅 1 万元，在大城市则拍出了 5 万元，再拿到北京，成交价变成了几十万元。

收藏是件很奇妙的事，有人称其为花钱的“无底洞”，有多少钱都能投进去；但同时也有人说，钱少照样能搞收藏。其实最重要的还是要根据基本的收藏价值规律，合理地选择藏品，以藏养藏，保持收藏的持续性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打折券
——引诱你购买本不需要的东西

人们常常会因为打折而疯狂购物，而买回去之后却发现很多东西根本就用不到，之所以买它只是因为便宜。在这种消费行为的背后，隐藏着商家怎样的“诡计”呢？

常常会听到身边的“购物狂”同事抱怨：“昨天某某商场狂打折呀，我买了一大堆东西，回家仔细看看，很多都用不到。”无疑，她中了“打折”的圈套。打折就是用极低的价格诱惑你去买你暂时不需要的东西，这是供需关系中最强大的一种障眼法。

打折是司空见惯的事。生活中，我们经常会互相交流这样的信息：“商场在打折，最低一折起，下班后去看看吧！”在节假日来临之前，许多人都会早早做好准备，抽出时间，以备逛街“扫打折货”之需。而在国外，当打折商品卖完时，商店会发给顾客所谓的“雨票”，领到“雨票”的人，可以在今后有货时再来买。据说，“雨票”起源于露天举行的棒球比赛，当比赛那天突然下雨时，观众可领取“雨票”，这样就能在球赛改期时再入场。

那么现在让我们来探讨一下，印着诱人价格的商品打折券真的让你拣到便宜了吗？

必须指出，打折券只是商家的销售手段之一，目的是为了让更多的穷人消费。这种做法相对伤害了富人的利益，这样，富人就必须得到补偿，其结果就是让穷人得到相对较差的产品。例如，在超市中经常能看到超值系列产品。但这些商品，如酸奶、面包等，其包装设计都非常粗糙。实际上，厂家把包装做好点不是什么难事，成本也不高。之所以这样设计，有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个原因就是阻止富人去买便宜的产品。

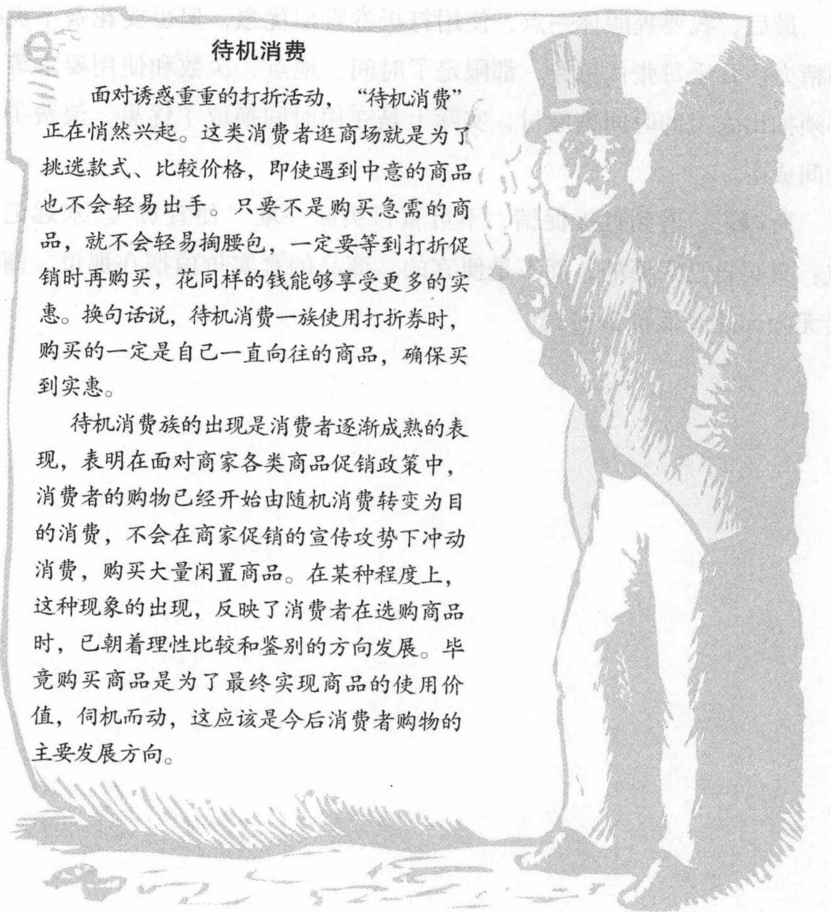
我们还会注意到，飞机一般都设有普通舱、商务舱和头等舱，里面的设施截然不同。那么，把普通舱设计得和头等舱一样，成本很高吗？不是，之所以这么做，原因只有一个：如果普通舱里舒服，那么头等舱的顾客就会选择购买便宜的机票。

有这么一个例子，IBM 公司曾经推出过低档激光打印机和高档打印机。据说这两个系列的打印机几乎完全相同，唯一不同的就是：便宜产品里被人为加入了一块芯片，使它的速度变慢。是不是有些离谱？可这种手段却被许多商家采用。事实上，所谓专业版、企业版、豪华版、家庭版软件等，都是按照这种思路生产出来的。换句话说，打折券的真正诡秘之处在于，它暗合了消费者“占便宜”的心理，而不是真正降低了商品价格。

商家靠这种手段“欺负”消费者的行为，可以说是花样繁多。比如，我们通常认为，大型节假日里的促销，一定是最便宜的；会员日的价，一定是最低的。于是那一天，即使再忙，也要挤去买回几样商品，对不对？可是，不知你有没有过这样的体会呢：辛辛苦苦挤了一天才买到的“最低价”，过两天去看，可能更低。这可是真实发生的事，广州一家报纸就曾报道过。有位女士盼了很久，就等某商场会员日的时候来扫货。有个周末，她持有会员卡的那家百货商店，举行一年两度的会员日，所有的会员都以为这时的折扣一定是近期最低的。这位女士也毫不怀疑，大肆“血拼”。但令她意想不到的是，会员日结束后的第一天，她因为所购衣物大小不合适前去调换，发现折扣比前一天更低了，这让她有一种上当的感觉。

还有一种做法叫“先提价再打折促销”。例如，有个周末，某位女士发现在一家户外用品店，一双沙滩鞋标价 200 元，打 8.5 折，这样算下来就是 170 元，比原价便宜 30 元。这位女士很高兴，正准备买时，发现鞋上的标签标的是 175 元。很明显，货架上的标签是后来临时打上去的。这样一双鞋两个价格，很明显就是为了打折而提价的。如果不仔细看就很容易上当，还真以为自己拣到便宜了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



待机消费

面对诱惑重重的打折活动，“待机消费”正在悄然兴起。这类消费者逛商场就是为了挑选款式、比较价格，即使遇到中意的商品也不会轻易出手。只要不是购买急需的商品，就不会轻易掏腰包，一定要等到打折促销时再购买，花同样的钱能够享受更多的实惠。换句话说，待机消费一族使用打折券时，购买的一定是自己一直向往的商品，确保买到实惠。

待机消费族的出现是消费者逐渐成熟的表现，表明在面对商家各类商品促销政策中，消费者的购物已经开始由随机消费转变为目的消费，不会在商家促销的宣传攻势下冲动消费，购买大量闲置商品。在某种程度上，这种现象的出现，反映了消费者在选购商品时，已朝着理性比较和鉴别的方向发展。毕竟购买商品是为了最终实现商品的使用价值，伺机而动，这应该是今后消费者购物的主要发展方向。

有些商家“欺负”消费者的行为比较隐蔽，例如，他们会把一些看似便宜的东西卖得超级贵。打个比方，很多酒吧清水会卖到接近饮料的价格，可咸味花生却是免费的，这是为什么呢？很显然，不是酒吧节约用水，也不是花生卖不出去，而是商家在打小算盘：吃多了咸的，自然想喝东西，增加消费也就在所难免。而如果喝了免费的清水，就不会需要饮料了，所以即使水很便宜，也要给它定个高价。

还有些商店在出售打折商品时，不开发票，不能用信用卡，甚至不允许退换。这通常都是店家在打逃营业税的主意。这种无发票、不能退换的产品，若使用起来有问题，利益就很难保障了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后，我要提醒你一点，使用打折券看似优惠，但也要花费不少时间和精力。几乎每张优惠券，都限定了时间、地点、次数和使用要求等，你必须抽出大量的时间去应付，实际上是在用时间换取了优惠，浪费了你的时间成本。

所以说，看到打折促销，不可盲目买回一堆“便宜货”。永远记得一点：只买自己需要的，而不是便宜的。商品的真实价值摆在那里，商家不会无缘无故降低价格的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再不买，房价又涨啦
——供需里的马太效应

为什么房价越升，楼卖得越“火”？大众是高楼价的受害者，还是高楼价的推动者？让我们通过以下这篇文章来看看开发商是如何解读并利用购房者那“买涨不买落”的心理的。

在《新约·马太福音》中有这样一个故事：

一个国王远行前，给3个仆人每人一锭银子，告诉他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我，告诉我你们的收获。”

国王回来时，第一个仆人说：“主人，你给我的1锭银子，我已经赚了10锭。”国王很高兴，奖励他10座城邑。第二个仆人报告：“主人，你给我的1锭银子，我赚了5锭。”国王奖他5座城邑。第三个仆人说：“主人，你给我的1锭银子，我一直包着，怕丢失，没有拿出来过。”结果，国王命令将这个仆人的1锭银子，赏给第一个仆人，说：“凡是少的，连他有的，都要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

“你有，我就给你更多；你越没有，我就越不给你。”这就是马太效应。20世纪60年代，著名社会学家罗伯特·莫顿这样解释它：任何个体、群体，一旦在某个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，然后有更多的机会，获得更大的成功和进步。也就是说，强者恒强，弱者恒弱。

“马太效应”真的是无处不在，为什么穷人更穷、富人更富，“马太效应”可以作为其中的一个重要解释。在敏感的房地产市场，马太效应更是明显。

“马太效应”首先表现在地价上：开发商有地的越有地，有钱的越有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱。地价升、房价涨，不言自明。而房价越涨，市场越火。“买涨不买落”的心理，体现得尤为明显。于是，在购房者中，“马太效应”也更加明显：有房的越买房；买不起房的越买不起。

一名开发商曾经这样描述：“一期房子每平方米7500元，开盘后，全卖了；二期涨到8600元，又全卖了；三期又涨，还是大卖。有人一订就好几套，像这样的VIP大客户，我们实行专门服务。”

从这个意义上讲，大众既是高楼价的受害者，又是高楼价的推动者。大多数人不知道或无可奈何的是，作为消费者，这种心理秘密早被开发商掌握并运用了。很多人被开发商赚了一把却还庆幸，幸亏我买得早，你看现在的房价多高啊！

地产商们都是懂得运用“马太效应”的高手，并由此制定出一整套的销售策略。例如，他们总是会突出某些楼盘的豪华品质，并定出天价。而其他的楼盘都向它看齐，制定相应的房价，尽管与天价楼盘相比差得远，但与过去比却涨了许多。这样的楼盘被称为领涨楼盘。不过，别以为开发商的目的是为了卖那些高价楼盘，相反，他们是要卖那些价格相对较低但却暗涨不少的楼盘。

然后，房产商每周每月都要适当涨价，以利用人们“买涨不买落”的心理，对人们形成心理压力，迫使人们赶紧作出买房决定。面对涨势，犹豫的人往往会想，将来买会更吃亏，不如现在就买吧。这样，许多并不急于买房的人也提前作出了买房决定。而你越买，它就越涨；越涨，你就越买。这就是“马太效应”。

与卖房者相对的是买房者。消费者在买房子的时候，也期待价格应验“马太效应”：越降，我就希望你降得越多。“买涨不买落”不仅仅体现在楼市上，在股市和其他市场亦是如此。一般消费者和投机者，都是“买涨不买跌”者，而绝大多数投资者也信奉“买涨不买跌”。这批人在数量上占大多数，所以就很容易推波助澜，造成房价的上涨。也因为如此，即使楼市如此低迷，开发商却仍然不降价。因为商人们知道，降价并不能解决问题，甚至可能导致人们更加无限期地等待或观望，更甚至会造成部分投资房产者抛房。长此以往，房价就居高不下了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第四章　价格的魔力：为什么越贵越卖得好

人人都期待买到物美价廉的商品，可是偏偏有些时候，东西越贵卖得越好。明明几块钱就能买到的感冒药，有人一定要花上上百元；标价120块的衣服卖不出去，标签改成1200块却被抢购一空。人们到底是怎么了？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逆向选择
——信息不对称下的博弈

同一件商品，为什么标个较低的价格无人问津，而标上相对高的价格购买者却趋之若鹜？为什么我们在生活中会常见到“鲜花插在牛粪上”的怪现象？逆向选择原理会为你揭晓答案。

生活中，我们经常可以见到“巧妇伴拙夫”的现象——漂亮女孩最终嫁了个貌不出众、能力平常的丈夫，令一群男人捶胸顿足。原来，仰慕者往往只注意到女孩的美貌和自己的不足之处，却根本不知道其他任何消息。很多人都觉得漂亮女孩是高不可攀的，而自己的条件完全不符合，因而退缩不前，主动把机会让给别人。最后，一个不知天高地厚的普通男生一举擒获漂亮女孩的寂寞芳心。

这种现象或许可以用经济学中的“逆向选择”理论来解释。“逆向选择”理论是美国经济学家阿克洛夫基于“旧车市场模型”理论提出来的。在旧车市场上，买者和卖者之间对汽车质量信息的掌握是不对称的。因为是二手车，买者很难准确判断出车的真实质量，这种情况下，买者只愿意根据平均质量支付价格。这样一来，质量高于平均水平的旧车就会被卖者撤出市场，市场上只留下质量低的旧车，而买者最终只能以预期价格获得较低质量的产品。因为其违背了市场竞争中优胜劣汰的选择法则，所以把这种现象叫做逆向选择。

“逆向选择”只能是制度安排不合理所造成市场资源配置效率扭曲的现象，而不是任何一个市场参与方的事前选择。在经济生活中，也存在着一些与常规不一致的现象。本来按常理来讲，降低商品的价格，该商品的需求量就会增加；提高商品的价格，该商品的供给量就会增加。但是，由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于信息的不完全性和机会主义行为，有时候降低商品的价格，消费者也不会作出增加购买的选择，提高价格，生产者也不会增加供给。只要存在信息的不对称性，那么也就必然产生逆向选择。

下面我们看一下在人才招聘过程中的逆向选择，企业通过人才递交的简历介绍和对人才进行笔试、面试来获取对方的相关信息。但对其实际工作能力、工作热情和远期目标难以全面了解，而且已获取信息中又面临着虚假成分的威胁。所以，企业通过招聘信息的收集，并不能知道应聘人才的真实能力，而只知道应聘人才的平均能力。

假设现在有一批能力不同的人才来企业应聘，当然这也是最常见的情况。如果信息是对称的，那么企业和人才都会根据人才的能力高低提出自己的要求，从而达成一个平衡，圆满地完成招聘工作。但是在现实社会中，信息是不对称的，招聘企业并不知道应聘人才的真实能力，在这种情况下，招聘企业只能根据应聘人才的平均能力来确定聘用的人才和给予其待遇。假定人才有两种类型：高能力和低能力，企业遇到两类人才的概率各为一半。如果信息是对称的，企业会在不同的工资水平上雇用到相应的人才。但由于信息不对称，企业就只能按照平均能力出资，并希望能雇到高能力人才。但在此工资下，高能力人才将退出应聘过程，招聘市场上只留下能力程度较低的人才。这样，人才的平均能力就会下降，理性的招聘企业知道这一情况以后，便会降低给予应聘人才的待遇。结果造成更多的较高能力的应聘人才退出招聘市场，如此循环下去，形成“劣币驱逐良币”现象，即低能力人才对高能力人才的驱逐。这便是人才应聘过程中的逆向选择。

逆向选择的结果，一方面是低能力人才获得了较高待遇；另一方面是招聘企业承担了较高招聘成本而无法获得高能力人才，最终导致风险和收益在分担与分配上的不对称，造成了人才与企业两败俱伤的尴尬境地。

解决逆向选择问题最好的办法就是信息的公开化，也就是拥有信息优势的一方将其信息传递给信息劣势的一方，交易就可以得到改善。因此，把私人信息通过信息传递转化为公开公众的信息，通过政府、企业和市场联手，建立相关机制，保持信息的透明度，才能清除市场中的逆向选择问题。

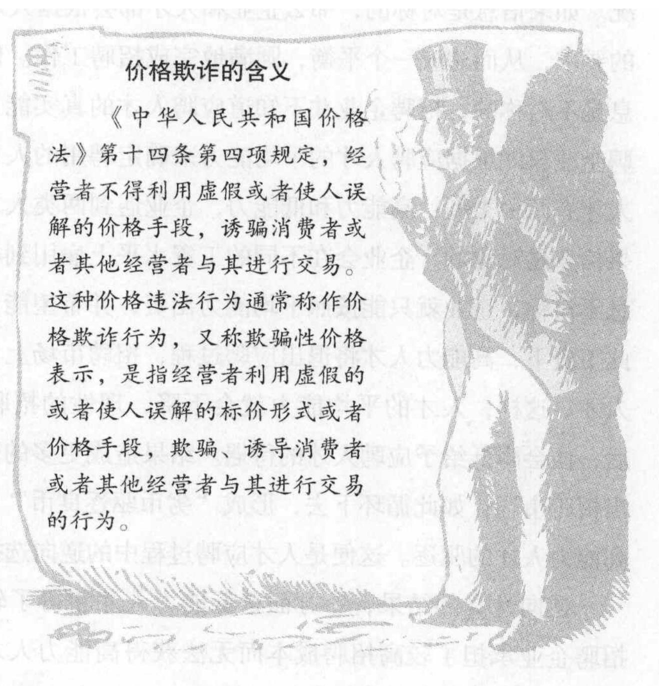
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

欺诈定价

——为什么买的没有卖的精

商家会使出哪些定价欺诈的手段？作为消费者的我们应如何识别？知道什么是欺诈定价，面对真真假假、虚虚实实的商品价格，你将不再如同雾里看花。

一直以来，我们普通的消费者看商品的价格就像雾里看花，而那些价格欺诈的行为却又仿佛无处不在。价格欺诈行为严重损害消费者利益，为百姓深恶痛绝。但是由于价格欺诈行为具有很强的欺骗性，消费者往往落入陷阱而不知。迄今为止，也没有因为价格欺诈而受到处罚的典型案例。这也在无形中助长了商家的欺诈行为。那么就让我们了解一下“价格陷阱”的种种内幕，揭开价格欺诈行为的画皮。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一、虚构原价诱骗促销

某卖场在促销活动中，降价标签标示：运动袜原价 6 元/双，现价 3 元/双。但当价格监督检查人员对该店进行检查时，发现该店无法提供该降价促销商品的“原价”成交交易票据，不得不承认所谓“原价”是虚构的。这是一起典型的经营者利用虚构原价手段欺骗、诱导消费者与其进行交易的价格欺诈行为。《禁止价格欺诈行为的规定》第七条明确规定：经营者收购、销售商品和提供有偿服务，采取虚构原价，诱骗他人购买的，属于价格欺诈行为。

二、馈赠物品雾里看花

某商城开展一系列“优惠”促销活动，广告宣传单标示：购买某指定商品，赠送“精美礼品一份”、“购物满 2000 元，赠豪华大礼包”等。但是，价格监督检查人员发现，其所谓“精美礼品”只是一个塑料杯子，“豪华大礼包”则是一套市场价值不过 40 元的烟具套装。因此，价格主管部门依法认定该商城不如实标示馈赠物品的品名、数量、价值的行为是价格欺诈行为。在商场流通市场，这类令人眼花缭乱的馈赠促销多数带有价格欺诈的性质。《禁止价格欺诈行为的规定》明确规定：采取价外馈赠方式销售商品时，若不实际标示馈赠商品的品名、数量、价值或者馈赠物品是假冒伪劣商品的，属价格欺诈行为。

三、进价热卖宣传有“诈”

某大型家电卖场刊登一则促销广告，其中某款手机按每部 1098 元“进价热卖”。价格检查人员在调查中发现，实际购买这款手机有附加条件，即需花 200 元上个新号，否则每部要花 1228 元。对这些附加条件，该

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商场在促销广告和店堂广告中均未标示。因此，价格主管部门以价格欺诈行为对该商场作出行政处罚。这是一种常见的经营者价格欺诈行为。《价格法》、《禁止价格欺诈行为的规定》明确界定：收购、销售商品和提供服务带有价格附加条件时不标示或含糊标示附加条件的，属于价格欺诈行为。

四、低价揽客却高价结算

一些酒家经常打出特价菜，通过低廉的价格来吸引顾客，但是往往在结算的时候却不是特价。还有一些超市在标价上往往十分优惠，但是在结算时却和实际价格不符，通常吃亏的都是消费者。这样的欺诈问题在餐饮行业出现较多，在连锁超市中也屡见不鲜。

五、标榜最低价实际价不低

某商场在店堂打出“所有商品价格低于同行”、“全市最低价”等广告，招徕顾客。价格监督检查人员经查证，其同规格、同产地、同质地的商品价格实际大多高于其他商家。价格主管部门在证据确凿的前提下认定，该商场虚假宣传、诱骗消费者消费的行为已构成价格欺诈。

上面只是形形色色的价格欺诈的一小部分，面对这些欺诈，我们要勇敢地拿起法律武器维护自己的权利，终止这些不法之徒对我们权益的侵害。在这里最需要消费者注意的是，保存有效证据是成功维权的保证。在购买产品时，消费者一定注意要向商家索要购货发票、确认明码标价签、“三包”凭证、核对票据与商品是否相符，甚至保存好商品包装盒，等等，这些都是为防止日后发生纠纷所需要注意的细节。当自己不知道如何处理的时候，及时与有关行政部门或法律专业人士联系，尽可能地将损失降至最低。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推销的美丽陷阱
——规避虚假产品信息

对他人提供的信息如何作真伪的判断？关键要考察提供信息的人是否同自己存在利害关系。利害关系一致和没有利害关系的人所提供的信息是可信的。否则对他人提供的信息就不能完全地听之信之。

东汉末年，曹魏通过官渡之战，基本上平定北方。208 年，曹操在赤壁集结水军，准备攻吴。因为魏军势大，吴国上下惊恐万分，紧急召开会议，共同商讨御曹之策。这时，吴国大将黄盖说，吴军的力量远远不如魏军，战则必败。与其战败后接受不利的耻辱条约，还不如趁现在直接投降，或许还能占据主动。吴军大都督周瑜听到后勃然大怒，怒斥黄盖竟敢长他人志气、灭自己威风，立即喝令左右将黄盖推出帐外杖刑。黄盖被打得皮开肉绽，鲜血迸流，一连昏死过去好几次。

黄盖因在众将面前受到周瑜的侮辱，对其恨之入骨，便打算秘密降曹，以报仇雪恨。曹操得此良将，焉能不喜？于是便痛快地接受了黄盖。然而，这出戏乃是周瑜与黄盖策划的“苦肉计”。黄盖通过这个计策获得曹操的信任，并约定好降曹日期。日期到后，黄盖便带着诈降的船队秘密接近魏军船队，然后命令所有船只一齐放火，冲入曹军水寨。魏军没有料到吴军会有火攻，顿时大乱，死伤无数，最后大败而归。

关于赤壁之战中曹操失败的原因，众多史学家各执一词，到底是什么原因，谁也说不清，但是其中一个重要的原因就是受到了人为制造信息的负面影响，即被黄盖欺骗了。从经济学上说，所谓人为制造信息，就是指

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人们容易受他人制造的信息的影响而作出决定。对消费者来说，从推销者那里得到的信息在不同程度上都可能是虚假信息。

比如，有一个人从自己生活的城市乘坐火车去另外一个完全陌生的城市游玩，夜里很晚才到达，而且也没有预订旅馆，现在还得找一个住的地方。碰巧在火车上的时候身边坐着一个女性，这名男子就问旁边的这个女性甲旅馆怎么样。这个女人笑容可掬地建议说："要说甲旅馆，还不如去乙旅馆，不仅很近，服务还很周到。"在这种情况下，问话的人一般都会相信这个人所说的。于是下了火车之后，这名男子就在附近四处找这家乙旅馆。这时如果旁边就有一个热情亲切的女性主动走过来，同样微笑着对男子说同样的话："还是不要去乙旅馆，来我们旅馆吧，我们旅馆很近，服务也很周到，包您满意。"这时，或许这名男子就不会轻易相信这个女性所说的话了。

两种不同的场合，同样的信息，其反应却是完全不同，原因是什么呢？如果只是说前者可信，后者不可信，就显得过于简单。对于初次见面、毫不相识的人，我们会作出怎么样的判断？判断的依据和标准又是什么？

这一问题的关键点在于，提供信息的人是否同自己存在利害关系。利害关系一致和没有利害关系的人所提供的信息是可信的。相反，对于利害关系相左的人提供的信息，就不能完全地听之任之。因为这些信息很可能就是对方编造的，目的是从你身上得到利益。再比如，开车去外地而又不认识路，司机完全可以信任坐在副驾驶座的人从地图上所得到的信息。因为这两个人都是希望尽快到达目的地，有着共同的利害关系，同行的人没有提供假信息的动机。

火车上偶然碰见的那个女性没有必要提供假信息，因为即使提供假信息给对方，她也得不到任何好处。相反，如果自己给对方提供了自认为准确的信息，并帮到对方的话，对方就会打心底里感激你，自己也就享受到了被人感激时的满足感。所以，我们可以说，这名女性，应该是提供正确信息的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推　销

指经济领域中工商企业为挖掘潜在客户，促进商品销售的一种专业活动。是指工商企业在一定的经营环境中，针对其销售对象所采取一条列促销手段及活动的过程。在商品经济发达的国家，企业认为“推销工作是经营的命脉”、“熟悉经济环境及应付市场变化的好手”和“新产品的建议者和开发者”。1960年，美国市场学会说推销是用人为或非人为的方法协助和说服顾客购买某种产品或劳务，并依照对出售者具有商业意义的意见采取有利的行动。世界著名的欧洲推销专家戈德曼则认为：推销就是要使顾客深信他购买你的产品是会得到某些好处。



但是，如果是一个女性故意过来套近乎，向男子提供信息，那就很难说她不带有任何意图。因此，在这种情况下，即使是对方再热情地给你提供信息和帮助，你也不能轻易相信，因为他所提供的信息便是人为制造信息，是要通过这些虚假信息从你身上套取经济利益的。

我们经常会在路上遇到推销员追着向你推销自己的产品，说得天花乱坠，又让人很容易相信，结果往往会花钱买了原本不需要的东西，或者买的东西完全不如说的好。这就是因为被人为制造的信息所欺骗了。

小王和小张同时去电脑城买笔记本硬盘，两人相约购买同样大小的同样品牌产品，比一比谁花的钱少。小王直接去卖硬盘的摊位购买，而小张则先四处转了转，买了一个耳机，然后再去买硬盘。后来两人在商场外会合。结果发现，小张买了一个耳机和一个硬盘总共花了400块钱，而小王只买了一个硬盘却花了450块钱。小王很惊讶，因为他知道小张根本就不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会砍价，没想到这次买东西却比自己少花了钱多买了东西，就问他原因。小张说，自己去买耳机的时候，顺便问了问卖耳机的，他们要买的硬盘大概要多少钱。因为卖耳机的整天在这个电脑城里，所以对于电脑配件的真实价格也十分清楚，自己又不卖硬盘，就一五一十地跟小张说了价格并且还告诉他应该如何挑选，如何砍价。结果小张就凭借这些信息买到了很便宜的硬盘。

小张运用的便是从正确的途径获得正确信息的原理。他知道商家肯定会给顾客虚假信息，于是便不去问商家信息，而是略施小计，从而得到了真实的信息，成功避过了推销者虚假信息的陷阱。

推销是一种手段，无所谓好坏。可是商家为了追求其结果而采取了欺骗、隐瞒等不良行为，这就让我们在看“推销”、“推销员”这两个名词时戴上有色眼镜。现如今是一个充满竞争的年代，无数的企业要生存，要想在众多的企业里脱颖而出，除了要有一个好的经营者决策以外，推销策划也是一个重要因素。商家必须在利益和良心之间找到平衡点，而消费者也需要拨开重重迷雾，看清推销的真相。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

被误导的使用价值
——价格越高的药越有效吗

贵一点儿的药会不会疗效更好？贵一点儿的药是不是副作用少？贵一点儿的药能否有附加的保健功能？生产药品的商家正是抓住了消费者的这种心理，把药的使用价值过分夸大，从而抬高它的价格。

“大病去医院、小病进药店。”这是我们老百姓信奉的看病哲学，一般谁有了点小毛小病，都会自己先到药店买点药，无非是图个方便快捷，免去了去医院排队挂号的麻烦。可是现在一进药店的门，售货员都热情得让你喘不过气来。先不问你买什么药，先问你生什么病，一般都先推荐价格高的，然后就开始描述这个药有多么好，见效有多么快，这一忽悠，老百姓本来用药知识就少，于是自然心甘情愿地掏钱买贵药了。

但是，是不是价格高的药一定疗效好呢？许多人都认为越贵的药效果越好，医生开的药越多，病就越快治好。他们记牢了“一分钱一分货”，却忘记了“对症下药”这句老话。药品的价格同其他商品一样，是根据其成本而定的，这里面包括药源、制作工艺是否复杂。要是进口原料或药品，还要把税加进成本里。药源缺乏、工艺复杂、进口药品、供不应求的药，一般都比较贵，但不一定疗效好。一种药品好不好，一定要看它临床效果，只要能治病、疗效好就是好药，否则，其价格再贵，也不能算是好药。如螺旋霉素的售价约等于红霉素片的 3 倍，而它对金色葡萄球菌的抗菌作用，仅是红霉素的 1/32；又如十几元的抗生素，有时还不如用同样消炎作用、而价钱仅 1/10 的病毒灵和扑热息痛有效；青霉素价格便宜，但它仍是目前疗效最好的抗生素之一。可见，价格绝对不是药物好坏的标准。

那么，为什么很多药的价格高还能卖得好呢？这就要问问商品价格的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根源了。你为什么要买某种商品？因为你要用它，或者说它能够给你带来某种效用。经济学中，把商品能满足人们某种需要的物品的效用叫做使用价值，如粮食能充饥，衣服能御寒。任何物品要想成为商品都必须具有可供人类使用的价值；反之，毫无使用价值的物品是不会成为商品的。

这样说来你就明白了，药店里出售的药品是商品，它的使用价值就是治病救人。如果你得了感冒，去买感冒药，目的就是治病，花几块钱买几包感冒冲剂就能够把感冒治好，你这次"交易"就算成功了。

可是，药这个东西的使用价值偏偏有点儿特殊，身体上的病好治，心理上的病却有点难医。有些患者就会想：贵一点儿的药会不会治得快？贵一点儿的药是不是副作用少？贵一点儿的药能否有附加的保健功能？生产药品的商家正是抓住了消费者的这种心理，把药的使用价值过分夸大，从而抬高它的价格。

一般来说，同一种药物只有一个通用名。如对乙酰氨基酚，这是国家规定的通用名，又称法定名，这也是药品中最核心的治病部分。而它的商品名就多了，如醋氨酚退热片、泰诺止痛片、泰诺林、退热净、幸福止痛素、必理通等。这些五花八门的名称就是药品生产商为药物增加的修饰成分，名字越花哨，往往越能唬住消费者。其实厂家们用的原料都差不多，但是剂型、规格、工艺可能不一样，临床效果也可能有差异，品牌、宣传费用以及各公司之间的竞争力不同，也会使不同商品名的同种疗效的药品价格不同。

另外，因为药物也是商品，厂家在销售它们的时候也会采取跟电脑、手机、彩电等商品相似的销售手段。比如，让推销员到医院特别推销某种药，有些昧心的医生从中获取某种好处，就给患者开这种药，很可能它比同功效的药价格高出很多倍！

所以，消费者在购买药品的时候还是要牢牢记住它最原始的使用价值——治病。药品最核心的、最能治病的部分通常是价格低廉的，完全没有必要花很高的价格去买贵药。特别是在医疗改革不断深入的今天，质优价廉的药品会越来越多，消费者购药时应更加理智，买中药可以认准老字

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

号、大公司；买西药，要比较价格、公司、单片（袋）价格和群众口碑等多种因素，不要盲目选择最贵的药品。

当然，不能说贵药都不是好药，贵药自有贵的价值。人参价钱贵，其疗效与功用相同但价格低廉的党参比，疗效是党参望尘莫及的。所以，治病不在于药贵不贵，而在于对不对症。治疗对症，疗效显著，吃贵药当然更值得，但如果只片面强调贵药便是好药就大错特错了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

浮动的价格
——为什么商品掉价那么快

奔驰、劳斯莱斯等高档汽车售价远高于成本，但是如果这些汽车降价销售，会因销量提升而使企业的利润增加吗？不会的。商品定价不是越便宜越好，那样不但赚不到应得的利润，还可能事与愿违。

生活中常会碰到这种尴尬的情景：去平时最喜欢的一家服装店逛一逛，结果惊讶地发现，半个月之前刚花1000元买的衣服正在打折，现价仅为500元了。有人的遭遇或许比这更惨，几个星期前刚买了一台最新配置的笔记本电脑，结果上网一看发现又落伍了，更要命的是价钱便宜了近2000元。这一切都源于商家运用的一种称之为动态定价的策略。

动态定价指的是随渠道、产品、客户和时间变化频繁调整价格的商业策略。在动态定价法出现以前，交易各方无论是消费者还是商家早已形成一种观念，商品的价格或多或少应该稳定。商家为自己的商品确定好价格后，保持其相对稳定，通过各种促销手段增加销售量。在这里，价格被认为是管理者决定的变量，而销售量是市场决定的变量。动态定价法把这些完全颠倒过来：把销售量作为管理者决定的变量，而价格是由市场决定的变量。

动态定价是否会给消费者带来烦恼？当然，人们知道买同样的商品自己付的钱比别人多时，确实会感到愤怒。但这通常是因为他们对公司定价的考虑因素不甚了解，或者不太愿意讲价，或是觉得讨价还价有失身份。而还价的顾客则根本不会产生沮丧或者被人敲诈的感觉。同样的原因，如果你想喝一杯可乐，那么超市和五星级酒店的价格相差数倍，选择权在顾客而并非商家的手里，你不会因为在五星级酒店喝了高价可乐而闷闷不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

乐，总有一些是你需要在那里购买的理由，比如面子。

作为消费者来讲，价格总是越便宜越好，但是对于商家来说，是不是越便宜的东西越好卖呢？有这样一个故事：一个商人从国外购进了一批做工精细、质量上乘的衣服，为了有个好的销路，商人把价格定在和其他一般衣服一样的水准，可销路并没有比别人的更好。这让他很奇怪，因为这批衣服真的是非常精致、漂亮。一天这个商人生病了，他委托同样做小生意的邻居帮他代卖这些衣服，这个邻居把那个商人告诉他的价格 120 块错听成了 1200 块，结果衣服被一抢而空。从这个故事可以看出，商品定价不是越便宜越好，那样不但赚不到应得的利润，还可能事与愿违。

商品定价是很有学问的，合理的定价可以让你获得更高的利润与市场认同。定价时要根据为顾客所能创造的价值或顾客认为这个商品值多少钱来定价，而不是传统常用的扣除成本后加上利润或完全参考竞争对手的定价方法，前者的定价方法不仅能让你赚到更多钱，顾客还更愿意接受。比如奔驰汽车、劳斯莱斯汽车，其实它们的售价远高于成本，但如果按照成本加上一般汽车的利润的定价法，售价也许会拦腰斩断，大大降低了利润，可销路不仅不会提升，反而会下跌，因为这类车的价值不仅仅是汽车本身的安全设施、真皮坐椅、高档音响或外观设计，而是其代表拥有者身份、地位的价值，如果降价一半，自然失去了其作为炫耀性消费品所象征财富与地位的价值，这样一来，有钱人不会去购买。而虽然降价一半，但价格依然远高于经济型车的价格，低端消费者也不会去购买。

前些年，国际名牌派克钢笔就犯过这样的错误，派克钢笔以其优秀的品质稳居高端钢笔市场，后来见低端市场火暴，为了分得一杯羹，推出了仅为高端派克钢笔 1/7 价格的低端派克钢笔，因对低端市场不熟悉，市场运作并不理想；而一直以昂贵与高级定位在高端市场的派克笔，因其不当的降价行为损伤了其高档的品牌形象，使高端消费者不再购买派克笔，市场份额丧失了近七成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定价策略
——商品为何三折出售也赚钱

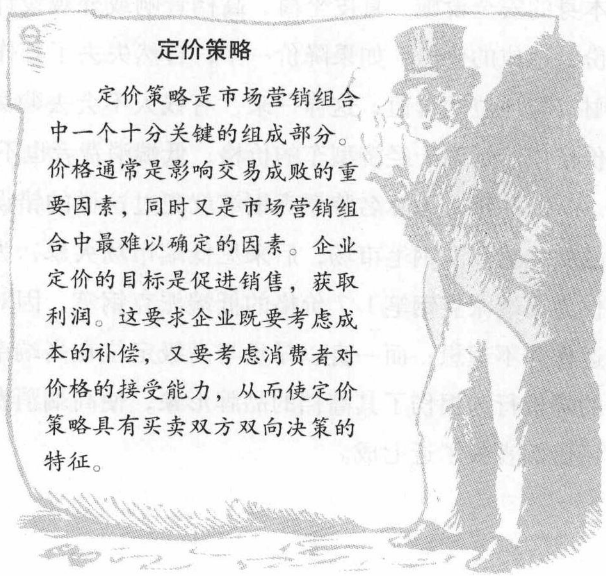
许多商品名义上降价，实际上并没有降。因为商品本身就只值这个价，只是一开始故意把价定得很高罢了。所以，绝大多数的降价和打折，并没有格外让你受益，并没有得到“超值回报”。

商场里经常会有一些降价区，里面的商品大多是品牌货，售价仅仅是原价的三折或五折，甚至更低。有一些专卖店里也会以“断码”、“清仓”等借口将一部分商品低价处理掉，商家说的是真话吗？

我们不能完全否定他们的真实性，但是这更有可能是商家一种定价的策略。

在某些时候，“降价”的确是商家的一种让利行为，有时，商家为了积累人气、回笼资金，会采取适当的降价手段。此时购买自己喜欢的东西，确实比较合算，是一种省钱的好方法，值得提倡。

但是，绝大多数情况下，商家所谓的降价只是一个幌子。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学经济学的朋友都知道，在定价策略上，有一种策略叫“高开低走”。从营销理论上讲，定价是门大学问。商家也很发愁：定高了吧，怕卖不出去；定低了吧，怕赚不到钱。而且在许多人心目中，“便宜没好货”的心理根深蒂固，人们倾向于认为“低价 = 低质”。但从消费者心理上来讲，东西降价时，人们往往很乐意接受；而一旦涨价，就有些接受不了。心想，明明一模一样的东西，为什么我昨天买 100 块，今天却要 110 块呢？会觉得自己吃了亏，甚至对那个品牌、那家商店产生抵触心理。

面对这种情况，商家会怎么办？高开低走！所谓“道高一尺，魔高一丈”，商家会想：我先把价格定高，看看市场反应，如果反响好，那说明定价策略是对的；如果反响不好，我也可以通过做活动、降价、打折等形式来促销，也有一个回旋的余地。只要我们留心观察，就会发现，许多新上市的产品，往往价格很高，但用不了多久，就会降价，通常都是这个原因。

明白了这一点，我们就会知道，许多商品名义上降价，实际上并没有降。因为商品本身就只值这个价，只是一开始故意把价定得很高罢了。所以，绝大多数的降价和打折，并没有格外让你得到“超值回报”。

“降价风”往往是蛊惑人们“冲动购物”的元凶之一。报纸上曾经登过这样一则新闻：一名家庭主妇看到米降价，冲动之下，居然买下了全家一年都吃不完的米！降价对人们的诱惑力有多大，也就可想而知了。

所以，我们必须冷静下来，仔细思考自己遇到的降价商品到底值多少钱。一件商品的价值，商家比你更清楚。并且，做生意就是为了赚钱。因此，值钱的东西，如非特殊原因，谁会贱卖呢？打折和降价经常不外乎这些因素：产品快过期了；产品快过季了；产品快过时了；这批货不是优等品；这些产品不讨消费者喜欢，市场反响不好等。你要记得，降价风多半还是向着商家那边吹的。

古代有句老话：“鞋子合不合脚，只有自己知道。”买东西也是如此，只有适合自己的，自己喜欢的、有用的，对自己有价值的，才是值得的。面对形形色色的降价、打折风潮，一定要冷静，要避免疯抢那些价格跟实际价值不符的东西。

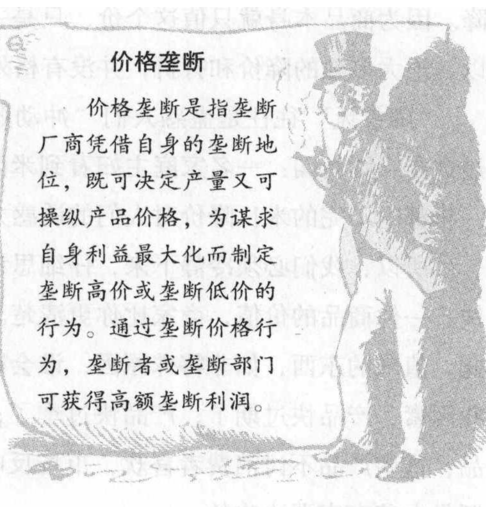
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

价格垄断
——暴利行业的离谱“差错率”

中国到底存不存在价格垄断呢？我们知道，鸡蛋是鸡生的，没有鸡就没有蛋。如果市场上到处都是鸡蛋，却有人硬说没有鸡的存在，那么这就只能是典型的掩耳盗铃，自欺欺人了。

价格垄断是最令消费者气愤却又最无可奈何的事情，我们看着垄断行业牟取暴利，却不得不使用他们的服务。

古代有一个著名的垄断案例。学者兼吝啬鬼王戎家有棵李子树，这棵树结的李子又大又甜，因此王戎在卖李子的时候生怕别人把种子留着栽植，就经常用钻子把李子核钻坏。从经济学角度来说，“王戎家有好李”，这棵李子树成为他的赚钱机器，形成垄断经营，价格制定上自然可以随心所欲。为了保持这种垄断优势，他把主意打在了种子身上，反正大家吃的是李肉，而不是李子核，于是，他用钻把李子的种子破坏掉了，这棵品种优良的李子也就独此一家了。



我们对于垄断一词都没有明确的定义。但是，《反垄断法》列举了经营者滥用市场支配地位从事价格垄断行为的三种表现形式，即实行垄断价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

格、低价倾销和价格歧视。垄断价格我们已经作了简单解释了，下面主要讲一下后面两种情况。

低价倾销行为，是指经营者对实行市场调节价的商品在依法降价处理之外，为排挤竞争对手或独占市场，以低于成本（指生产成本、经营成本）的价格倾销商品，扰乱正常生产经营秩序，损害国家利益或者其他经营者合法权益的行为。所谓低于成本，是指经营者低于其所经营商品的合理的个别成本。在个别成本无法确认时，由政府价格主管部门按该商品行业平均成本及其下浮幅度认定。很多人认为低价倾销对消费者来说是件好事情。从短期来看，消费者确实可以从低价倾销中得到一些实惠，但是如果从长期来看，企业一旦将其他生产者排斥出行业生产后，就会形成垄断，变成一家独大的局面，那么制定垄断价格、牟取暴利的日子就不远了。

价格歧视实质上是一种价格差异，通常指商品或服务的提供者在向不同的接受者提供相同等级、相同质量的商品或服务时，在接受者之间实行不同的销售价格或收费标准。经营者没有正当理由就同一种商品或者服务，对条件相同的若干买主实行不同的售价作出明确解释，则构成价格歧视行为。价格歧视是一种重要的垄断定价行为，是垄断企业通过差别价格来获取超额利润的一种定价策略。它不仅有利于垄断企业获取更多垄断利润，而且使条件相同的若干买主处于不公平的地位，妨碍了它们之间的正当竞争，具有限制竞争的危害。有关价格歧视在生活中的影响，我们还会在第十章有关章节中详细论述。

垄断价格是垄断企业制定的，没有垄断企业就没有垄断价格。国内有些被公众称为“暴利行业”的企业到底有没有垄断，消费者根本无从无法证明。即使有相关的资料公布出来，大多数公众也看不懂。但消费者看到一个事实，市场上很多行业存在严重的价格垄断。比如液化气，15 千克瓶装气的价格在一年内曾从一二十元一直涨到九十多元。后来倒有过短暂的止涨，但接着是更疯狂的价格上涨，到最后竟然突破 100 元大关。也许有人说，这是市场自发调节的结果，可市场的调节怎么只有涨没有跌？另外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

据报道，某省几大电信运营商计费话单的差错率，竟达到12.2%，超出国家标准（0.01%）上千倍不说，一年多收的费用，就超过1亿元人民币。这是不是垄断的结果呢?

其实关于有没有垄断的问题，老百姓心里自有一杆秤——只要市场上存在着垄断价格，有霸王条款存在，就证明有垄断。就像如果市场上到处都是鸡蛋，却有人硬说没有鸡的存在，那么这就只能是掩耳盗铃，自欺欺人了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第五章　收入的迷局：为什么干活多的拿钱少

都说“能者多劳、多劳多得”，前半句是不假，后半句是真话吗？大多数上班族都有过这样的抱怨：干得比驴多，起得比鸡早。看着那些偷懒、搭便车的同事比自己少挣不了多少，怎一个气愤了得？在高喊“人才第一”的今天，在失业率大幅度攀升的今天，“多劳”的人才并没有“多得”，是谁分走了他们的一杯羹呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人才经济学
——刘备为什么要三请诸葛亮

历史一再证明人才在组织发展中的重要性，就像电影《天下无贼》中的那句经典台词：“21 世纪什么最宝贵？人才！”就用人单位来说，对人才只要有着三顾茅庐般的诚意，就一定会赢得人才的真诚回报。

真正的人才不但能做好一项工作，而且可以带动一个企业或部门，激活一个区域，创造一个产业。也就是说，人才除了具有在自己岗位上解决问题的能力，还有他的领导能力、辐射带动力、品牌效应等多重价值。后者就是人才潜质。人才潜质包括纵向和横向两个维度的扩张——纵向上的扩张主要指利用其才识解决自身范围内的问题，使问题在更大范围、更广领域得到延伸，实现创新性和创造性；横向上的扩张主要指既能利用自己的学识解决问题，又能辐射影响周围的人，改变环境，创造无形价值，产生乘数效应。

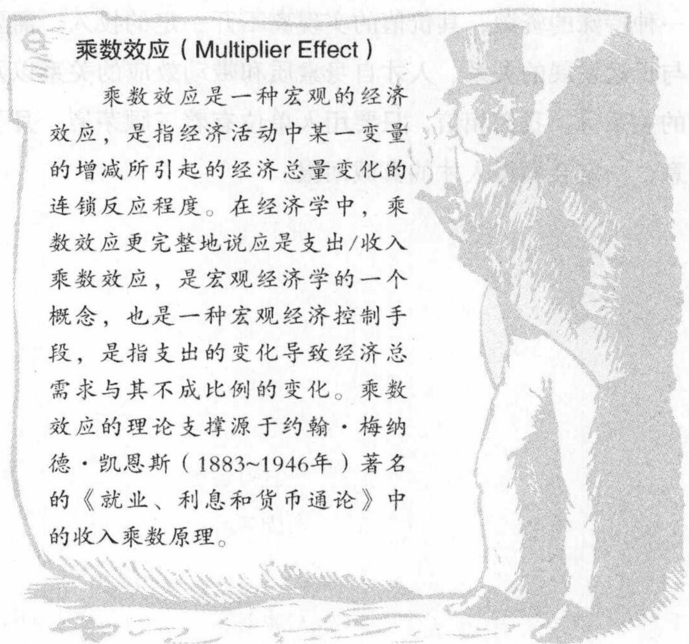
历史上有很多成功运用了人才经济成就大事业的典范，最出名的则要数刘备三顾茅庐了。

东汉末年，黄巾事起，天下大乱。曹操坐据朝廷，孙权拥兵东吴，汉宗室豫州牧刘备听徐庶和司马徽说诸葛亮很有学识、才能，就和关羽、张飞带着礼物到隆中卧龙岗去请诸葛亮出山。恰巧诸葛亮这天出去了，刘备只得失望而归。不久，刘备再次和关羽、张飞冒着大风雪第二次去请诸葛亮，不料诸葛亮又外出闲游去了。张飞本不愿意再来，见诸葛亮不在家，就催着要回去。刘备只得留下一封信，表达自己对诸葛亮的敬佩和请他出山帮助自己挽救国家危险局面的殷切期望。过了一些时候，刘备吃了三天素，准备再去请诸葛亮。关羽说诸葛亮也许只是徒有虚名，未必有真才实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学，不用再去。张飞却主张由他一个人去请，如他不来，就用绳子把他捆来。刘备把张飞责备了一顿，又和关、张二人第三次造访诸葛亮。这次诸葛亮在家，但是却正在睡觉。刘备不敢惊动他，一直站到诸葛亮自己醒来，才彼此坐下谈话。诸葛亮见到刘备有志做事，而且诚恳地请他帮助，就出来全力帮助刘备最后终于成就了一番帝业。

历史一再证明人才在组织发展中的重要性，就像电影《天下无贼》中的那句经典台词："21世纪什么最宝贵？人才！"而实际上，早在20世纪90年代末，世界人才争夺战波及中国。这场人才争夺战是以美国为首发起的。美国知识经济的发展使美国保持了较长时间的经济活力，而其知识经济发展的核心要素是人才。美国政府及企业为了科技进步与经济利益，不断地从印度、中国等发展中国家"挖人才"。同时，美国在中国设立研究院及跨国公司等，这些在中国的外资企业为了从中国挖走高级人才，采取了许多灵活的政策，也取得了显著的成绩：一大批高级人才辞去国有企业单位的工作而进入外资企业工作，给中国的国有企业带来了巨大的损失。而中国在加入世贸组织后，外资企业的市场准入带来的人才争夺更为激烈。


乘数效应（Multiplier Effect）

乘数效应是一种宏观的经济效应，是指经济活动中某一变量的增减所引起的经济总量变化的连锁反应程度。在经济学中，乘数效应更完整地说应是支出/收入乘数效应，是宏观经济学的一个概念，也是一种宏观经济控制手段，是指支出的变化导致经济总需求与其不成比例的变化。乘数效应的理论支撑源于约翰·梅纳德·凯恩斯（1883~1946年）著名的《就业、利息和货币通论》中的收入乘数原理。

眼下，一些地方在人才观念上有两个极端倾向：一是对人才盲目投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资，过度崇拜高层次人才，在人才引进使用上偏向学历高的、资历深的、背景厚的、光环多的，等等，与发展需求脱节，加重了人才投入成本，人才产出效益反而不高；二是对人才效益急功近利，过分追求人才投入的回报，看不到人才效益的发挥有短期和长远之别。这两种倾向的弊端是显而易见的，必须加以防止和克服。

从人才经济学的角度讲，对待人才必须树立人才成本观念。人才作为一种特殊的资源，其价值的实现离不开一定的投入，需要处理好现实需求与长远发展的关系、人才自身素质和带动效应的关系以及人才培养与引进的关系等。我们相信，只要用人单位有着三顾茅庐、月下追韩信的真心诚意，一定会赢得人才的真诚回报。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注意力经济学
——“超级女声”创造的奇迹

这是一个注意力经济的时代，整个世界将会展开争夺眼球的战役，谁能吸引更多的注意力，谁就能成为新世纪的主宰。

2005年夏天，湖南卫视的“超级女声”吸引了15万名参赛者，她们的歌声吸引了几千万人的注意力。这使得“超级女声”不仅成为电视界的奇观，也演化为全民总动员的社会风潮。作为一种电视现象，“超级女声”在注意力资源日渐稀缺的背景下却敛聚如此多的注意力资源，归根结底是湖南台玩转了注意力经济。“超级女声”的运作可以看做是对注意力经济的完美阐释。

无疑，“超级女声”品牌中最为内在的品质是大众性，让普通人站到舞台上展示自我的确是个不错的创意。没有超级品牌的“超级女声”以最通俗的演唱方式将节目覆盖到了各个年龄层的观众，成为一个大众参与的品牌，集中了社会中不同群体的注意。正所谓“没有门槛，没有距离的大众歌会”。当时，“超级女声”在全国拥有4亿观众，平均收视率超过央视的春节晚会，其单场手机短信收入逾1500万元；而“超女”全国总决选时的广告报价竟高达15秒11.2万元；再加上节目冠名等，收入数以亿计，蔚为可观。赞助方蒙牛乳业集团亦是财源滚滚，销量从7亿元提高到了25亿元；而蒙牛的股票在香港联交所也是节节攀升。甚至，凡与“超女”沾边的东西都跟着“疯狂获益”。电信业、网站彩铃、爆满的KTV自不必说，据报道，在海选现场，一个卖饮料的摊档一天至少能卖2000多瓶饮料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

注意力经济

著名的诺贝尔奖获得者赫伯特·西蒙在对当今经济发展趋势进行预测时也指出："随着信息的发展，有价值的不是信息，而是注意力。"这种观点被IT业和管理界形象地描述为"注意力经济"。最早正式提出"注意力经济"这一概念的是美国的迈克尔·戈德海伯。1997年，他发表了一篇题为《注意力购买者》的文章。他在这篇文章中指出，目前有关信息经济的提法是不妥当的。对于信息社会中的稀缺资源，他认为，当今社会是一个信息极大丰富甚至泛滥的社会，而互联网的出现，加快了这一进程；信息非但不是稀缺资源，相反是过剩的。而相对于过剩的信息，只有一种资源是稀缺的，那就是人们的注意力。



"超级女声"的创新之处要首推它的海选模式，"超级女声"是真正无门槛的选拔，"不论年龄、不问地域、不拘外貌、不限身份"，只要是女生，就可以免费参赛，一展歌喉。"超级女声"一下子唤起了15万女孩的明星梦！现代女生有较强的自我表现欲，梦想成为万人瞩目的明星，渴望有一天能站在舞台上为热情的歌迷引吭高歌。"超级女声"抓住了年轻女性的心理，给了她们这样的梦想舞台，俘获了她们的心，更重要的是赢得了她们亲朋好友的注意力。我们可以设想一下，一个女孩参赛，她的亲友就会守在电视前观看她的比赛直播。按照最保守的估计，报名选手家里有父母、祖父母、外祖父母等6名成员，女孩拥有50个同班同学和好友，那么"超级女声"就有825万基础观众，而随之带动的观众数量更多。也就是说，从节目一开始，"超级女声"就轻而易举地吸引了参赛者亲朋好友

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的注意力，确保了一个庞大的收视群。在节目进行中，又不断的增添各种各样的支持者，于是收视率就十分惊人了。

这是一个注意力经济的时代，整个世界将会展开争夺眼球的战役，谁能吸引更多的注意力，谁就能成为新世纪的主宰。随着信息时代的发展，有价值的东西不是信息而是注意力。在新经济时代，信息量以指数函数的速度急剧增长，从而造成信息资源的相对过剩。因此，生产信息产品必须具有足够的吸引力，否则信息产品很快就会淹没在信息洪流之中。因此，将有限的注意力更多、更持久地吸引到商品本身是商业运作的重中之重，也构成了娱乐经济的精髓。而“超级女声”将这一精髓发挥到了极致。我们知道，不同层次、不同年龄的观众其喜好不尽相同，“超级女声”选手的风格正是拥有多样化和鲜明的个性，从而避免了众口难调的商业尴尬。每个“超女”都个性十足，再挑剔的观众也很容易在其中找到自己支持的对象，从而使得“超级女声”在注意力的争夺大战之中遍地开花。

中国社会科学院在2007年1月11日正式发布的2006年文化蓝皮书——《2006年：中国文化产业发展报告》中，对2005年的“超女”现象进行了深入的分析。蓝皮书认为：“按照产业链主要环节直接产生的经济收益来看，‘超女’的经济效应已非常明显，各环节的直接参与者所获得的直接经济回报累计已超过7.6亿元。按照上、下游产业链间倍乘的经济规律分析，‘超女’对社会经济的总贡献至少达几十亿元。按照品牌估价的一般方法，目前其品牌的商业价值将超过20亿元。”面对这样一组来自权威数据，不能不说湖南卫视的“超级女声”缔造了一个商业神话，而这一切也可以说是注意力经济的一场完胜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“失业潮”
——隐性失业的恶果

在经济危机下，很多企业的劳动者在其工作岗位上要么无事可做，要么无充分的工作可做。他们虽然还与企业保持着劳动关系，但工作时间大为减少，工资不断下调……这就是“隐性失业”所带来的恶果。

金融危机来袭，珠三角地区不少外向型企业首当其冲。面对危机，企业纷纷采取措施降低成本，保证现金流维持基本生产，以期能熬过“寒冬”。越来越多的打工者发现，他们虽然还与企业保持着劳动关系，但工资不断下调，工作时间大为减少，春节假期史无前例地延长至1个月……这种现象被称为“隐性失业”。

隐性失业也可以称为潜在失业或在职失业，其典型特征是：劳动者名义上就业了，而实际上却处于一种失业或半失业状态。因为劳动者在其工作岗位上要么无事可做，要么无充分的工作可做，说白了就是冗员。在经济好的情况下，也许不是那么的明显；但是一旦经济不景气，这部分隐性失业者很有可能就加入到了实实在在的失业浪潮中。我国的隐性失业主要包括：一是传统的计划经济体制使国有企业存在着大量的剩余劳动力，表面上就业了，但实际上企业并不需要那么多人，这是同我国过去低工资、高就业、平均分配的模式分不开的。二是资源不足，就业不充分。比如农业劳动者拥有的农业生产资料不足以发挥其劳动能力，而使劳动力闲置。三是企业因产品结构调整、原材料缺乏、生产任务不足、经营发生困难等因素，被迫处于停产、半停产、低效率的状态时，职工表面上就业了，但实际上并不需要那么多人，造成生产效率相对低下。

2007年，国内的一些企业还因受困于“民工荒”而一筹莫展，而到了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

隐性失业

在英文中，“隐性失业”被称为Disguised Unemployment，直译就是被伪装起来的失业现象。据说，这一提法最早由英国经济学家琼·罗宾逊于1936年提出，原指城市工人在经济危机期间为避免失业，被迫接受一些知识、技能和经验得不到充分利用的工作。后来泛指具有劳动能力并在职工作但工作量不足，不能通过工作获得社会认可的正常收入，未能充分发挥作用的失业，或在自然经济环境里被掩盖的失业。第一种情况大多发生在衰退时期，由于企业开工不足，即使未被解雇的工人也无法有效地使用，甚至在繁荣时期，过分膨胀的就业也会出现人员臃肿的现象。后一种情况主要表现在发展中国家。



2008年，转眼之间又遇“失业潮”，可见经济放缓对就业市场的打击无处不在。在我们看来，随着国内企业面临的外需环境等状况的恶化，今后制造业企业的“倒闭潮”将会愈演愈烈，进而农民工的“失业潮”也将会更加严重。当下，无论是中央还是地方政府都实行了充分的就业援助，例如实行积极的就业政策，大量召开招聘会尤其是农民工的招聘会。但2008年经济危机之下的失业大部分是隐性的，对象集中在流动性较强的农民工身上。据有关部门对10个省市的调查，农民工提前回流量占农民工总量的6.5%。以6%的回流量估算，全国外出农民工已有780万人提前返乡。为这些低端失业者提供有效的就业辅导和指引是政府的应有之责。这些从制鞋、纺织服装、玩具、家具等劳动密集型产业退出来的几乎毫无竞争力的失业者，如果没有系统的就业辅导，很可能要面对永久性失业的局面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果地方政府对上述情况无动于衷，那么，隐性失业将持续增加并会产生一系列负面影响。种种迹象表明，沿海省市的企业倒闭潮已经引发了内地的连锁反应。不可否认，“回流民工潮”的暗自涌动已经成为不争的事实。在中国的社会保障还没有完全覆盖农村的背景下，失业就意味着收入和福利的大幅缩水，这对于提高农村居民收入无疑是一个厄运。

为了挽救经济颓势，从中央到地方部署了一系列的大型投资项目，希望能对解决“隐性失业”有所帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二元劳动力市场
——为什么大学生就业难

曾经被称为“天之骄子”的大学生，如今为什么沦落到“一毕业，就失业”的地步？其实如果我们考察二元劳动力市场理论，就会发现这是有其客观必然性的。

20世纪90年代以来，我国出现了一种前所未有的现象，有着“天之骄子”美誉的大学生居然也开始面临失业问题，并且日趋严重。由于上大学找工作牵系千家万户的切身利益，大学生失业现象自然引起广泛的关注，成为社会的焦点话题。一时间“大学生毕业就失业”被传得甚嚣尘上，那么到底我们如何看待大学生失业的问题呢，又该如何解决大学生就业的难题呢？

其实，大学生失业存在客观必然性。它是取消大学毕业生分配制度、实行“双向选择、自主择业”就业制度的结果，也是适应进一步打破计划经济体制、实行市场经济体制的必然结果。再加上1999年开始高校扩招，更是给市场提供了大量的大学毕业生。市场经济的一个特点就是公平竞争，竞争的结果必然是优胜劣汰，所以，一部分人在就业竞争中被“淘汰出局”，这是市场经济公平竞争的必然结果。从世界范围上看，大学生失业现象在任何一个市场经济国家都不同程度地存在着，不足为奇。市场经济的另一个特点是追求个人的自由选择，每一个人都有自主择业的权利，相应的也有自主承担择业结果的义务。与计划经济条件下的被动就业相比，大学生自主择业意味着他们获得更多的自由。所以，尽管大学生失业造成了一定的人力资源损失，但总体上大学生失业现象体现了市场经济条件下的公平竞争本质，也体现了个人的自由选择，本质上是社会进步和人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

二元劳动力市场理论

最早是由皮奥里在1970年提出，该理论认为，整个社会的劳动力市场可以进一步划分为主要劳动力市场和次要劳动力市场。主要市场的工资较高，劳动条件较好，工作岗位较有保障和职业前景较美好；次要市场的工资较低，工作条件差，工作具有不稳定性和暂时性。在主要劳动力市场求职的往往是出身于富裕家庭、受过良好教育的劳动者；在次要劳动力市场求职的往往是移民、年轻人、妇女劳动者等。并且这两个劳动力市场的就职者相互流动是比较困难的。一般来说，主要劳动力市场的求职者不愿意光顾次要劳动力市场，而次要劳动力市场的求职者根本无法进入主要劳动力市场。



性解放的一种必要代价，因而其产生有着合理的因素。

由于我国尚处于经济发展的初级阶段，目前不同地域之间经济及文化发展不平衡，二元社会的特点十分明显，所以，两种劳动力市场之间存在许多差别，比如，生活在大中城市不仅收入高，而且各种信息资源丰富，公共服务设施齐备，人们能便捷地享受现代社会文明成果，生活质量高。相反，生活在小城镇和农村，不仅往往收入低，而且难以充分享受现代物质文明和精神文明生活，这样，大学生首先选择大中城市工作，“宁要城里一张床，不要农村一幢房”，把“留大城市、去沿海、进特区”作为地区流向的首选。在对“大学生最愿意去哪个城市工作”的调查中，32.37%的学生将上海作为第一就业目标，北京为27.67%，深圳为12.13%，紧跟其后，广州、大连等沿海发达城市也是大学生向往的城市，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而选择去农村工作的毕业生不到总数的5%。

在大学生失业者中，有一部分属于自愿性失业者，即不满意于已有工作机会而继续寻找工作的大学毕业生。自愿性失业者之所以放弃毕业时的就业机会，是因为已有的就业机会低于他们的期望值，同时他们预期到未来会有更好的就业机会，在此情况下，一旦选择毕业时的就业机会，就很难随时退出，从而不得不放弃未来更好的就业机会。可见，自愿性失业者其实是一种出于长期利益最大化的理性选择，而绝不是盲目行为。从这个意义上说，自愿性失业者并非真正的失业者，不应计入大学生失业者之中，但是目前公布的大学生一次性就业率无法反映这一情况，所以对大学生失业程度有一定的夸大成分。

在社会各界为解决大学生失业问题出谋划策的同时，有些人不免认为大学生失业现象不可思议，因而心理上难以接受、不愿面对这一现实，再加上有些媒体过度渲染、夸大大学生失业现象的严重程度，这些不切实际的报道对人们的教育投资决策产生了不良影响，尤其是一些低收入群体甚至因此放弃让子女上大学、从而放弃改变命运的机会。这严重损害了高等教育的普及，严重干扰了国民素质的提升，对于我们的国家和民族是有百害而无一利的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“先就业，后择业”
——大学生就业中的博弈

面临毕业，“先就业，后择业”的观点成为高校指导学生就业的有效方法。学校将这种思想反复灌输给即将毕业的大学生，其后果是什么？谁将是最终的受害者呢？

近几年，由于大学扩招人数激增，造成就业市场出现严重供大于求的比例失衡。而高校为了提高就业率，大力推动学生就业，为此，提出了“先就业，后择业”的说法。面临毕业，“先就业，后择业”的观点成为高校指导学生就业的有效方法。学校将这种思想反复灌输给即将毕业的大学生，其后果是什么呢？

有调查显示，应届大学生在用人单位中“成活率”只有10%。意思是说，有九成应届毕业生工作一段时间后，就背离了老东家，以致一些企业把录用应届毕业生当成一场赌博。其实“先就业，后择业”有一定的合理性。越来越大的就业压力和择业难度，加之毕业生社会经验欠缺，对社会了解甚少，很难一次性地找到真正适合自己的工作岗位。而在求学期间已经付出巨大经济代价的大学毕业生们，无论如何也没有理由再拖累家庭和父母，需要尽快落实工作单位。应该说，客观因素让他们无暇考虑岗位是否真正适合自己、自己能在某个岗位上服务多久。但“先就业，后择业”的方法只是解决短期就业压力问题，从长远来说，这种做法带来的只是更多的悲剧——为了工作而工作，对工作没有喜爱之情，长久发展下去只会觉得工作是枯燥乏味的，为了让自己对于工作有新鲜感或是说为了能拿份高薪，大多数人选择跳槽，重新找工作，如此循环反复，凡事都会做一点点，但凡事也都只是懂点皮毛，永远无法学到精华。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"先就业，后择业"，导致学生缺乏职业规划。这一口号本身就提倡饥不择食的理念，在这种观念弥漫整个校园的情况下，学生更多的是迷茫。学生自己喜欢做什么工作，企业需要什么样的人才，在这些方面如不加以指导，就会造成学生盲从，整天只有一个抽象的概念，能找到一份工作就很不错了，更不用说职业规划了。

"先就业，后择业"，给用人单位带来麻烦。学生们带着"先就业，后择业"的想法去找工作，对找着的工作抱着无所谓的态度，反正又不是自己想从事的职业，干几个月就不干了，到时再找吧。这种思想影响了学生的职业态度。上班的时候，一旦有工作压力就想逃跑，殊不知，任何工作都会或多或少有压力的，越是高薪压力就越大。有了一点工作压力加上不正确的就业心态，动不动就想辞职，给用人单位的招聘带来了麻烦，也影响了用人单位的正常工作秩序。

其实，人生在世，必定要有一个志向，要清楚自己想要什么，先做什么，后做什么。正如中国儒家经典《大学》中所说："知所先后，则近道矣！"如果不能明确自己想要什么，先做什么及后做什么，就会反复地折腾，空耗自己的时间及人力、物力。经济学家也说：一个人的成就取决于其志向与学识，而不是学历。

下面的小例子或许能说明这个问题。

一个时间管理专家在为一群商学院学生讲课。站在这些高智商、高学历的学生前面，他说："我们来个小测验"，便拿出一个广口瓶放在他面前的桌上。随后，他取出一堆拳头大小的石块，仔细地一块块放进玻璃瓶里。直到石块高出瓶口，再也放不下了。他问道："瓶子满了吗？"所有学生应道："满了。"专家反问："真的？"伸手从桌下拿出一桶砾石，倒了一些进去，并敲击玻璃瓶壁使砾石填满下面石块的间隙。

"现在瓶子满了吗？"他第二次问道。但这一次学生有些明白了，"可能还没有，"一位学生应道。"很好！"专家说。他伸手从桌下拿出一桶沙子，开始慢慢倒进玻璃瓶。沙子填满了石块和砾石的所有间隙。

他又一次问学生："瓶子满了吗？""没满！"学生们大声说。他再一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说："很好。"然后他拿过一壶水倒进玻璃瓶直到水面与瓶口相平。

他抬头看着学生，问道："这个例子说明什么?"一个心急的学生举手发言："它告诉我们：无论你的时间表多么紧凑，如果你确实努力，你可以做更多的事!"

"不!"专家说，"那不是我要说的意思。我想说的是：如果你不是先放大石块，那你就再也不能把它放进瓶子里！除非你把以前放进瓶子里的东西全拿出来，你要反复地折腾。"

其实年轻人关于先就业还是先择业时的选择，很多情况下就如同上面例子所述。如果你选择了"先就业，再择业"，一种情况是你一辈子都不会再有机会践行你曾经的梦想；另一种情况就是你会在就业与择业的问题上反复地折腾，不断地调整方向。而从经济学角度来讲，"专一化"更能使自己的发展具有稳定性与可预期性，也更能体现社会效率。而"先就业，后择业"这种行为模式的选择，显然是与上述经济学原理相悖的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

择业经济学
——大学生就业中的冷与热

“阳关道”只有一条，而“独木桥”则往往数不胜数。因此，在大学生就业中，另辟蹊径，找到多数人没有关注的“冷门行业”，一样可以绝处逢生。

明代小说家冯梦龙的《智囊·上智部》中讲了这样一个故事：

张忠定知崇阳县，民以茶为业。公曰：“茶利厚，官将榷之，不若早自异也。”命拔茶而植桑，民以为苦。其后榷茶，他县皆失业，而崇阳之桑皆已成，为绢岁百万匹。民思公之惠，立庙报之。

上文所说的“张忠定”是北宋名臣张咏，曾在太宗、真宗两朝做过大官。张咏在崇阳县做知县的时候，当地百姓以种茶为业。张咏到任之后却发布了一道很“害民”的命令：把茶树全部拔去，改种桑树。张咏的解释是种茶利润太丰厚了，政府一定会转为官营的，所以不如早种桑树。这项政策实施起来，等于一下子断了百姓的财路，百姓自然怨声载道。但是没过多久，政府果然宣布茶叶专营，附近以茶为生的县，百姓大多失业，而这时崇阳县的桑树已经能够给百姓带来丰厚的利润了。百姓们此时才领悟到张咏的一番苦心与先见之明，为张咏立庙来报答他的恩泽。

张咏的做法给我们提供了一个思路，当千军万马都在奔向“阳关大道”时，阳关大道反而会变得异常拥挤，甚至有人看到走这条路的人这么多，会设个收费站收点“买路财”什么的。而这时如果你能另辟蹊径，未尝不能比别人更早到达光辉的彼岸。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张咏的做法可以用经济学中的“少数派策略”来解释。少数派策略是指在一场多数人博弈中，当所有人都选一个看起来带有明显优势的策略时，往往是选择那个不为大多数人所选择的策略的参与者会最终取得胜利。采用“少数派策略”的思维方式看起来有些“怪异”，但又非常正常，它就是我们常说的逆向思维。为什么做生意永远是赚的少赔的多？为什么成功者永远是少数人？这些无不与人们随大流的思维方式有关。有了这种思维，你就会不假思索地跟着千军万马奔向拥挤的阳关道，而偏偏忽略了没有人去走的独木桥。

我们都知道大学生就业难与学校或专业有一定的关系。专业有热有冷，那些热门专业人才就业基本不成问题，有的高校大学生还没毕业，就被用人单位预订一空，而冷门专业人才的就业要困难得多，不少“冷门人才”高校毕业后长时间找不到工作，仿佛真的“英雄无用武之地”了。究其原因虽有很多，但许多“冷门人才”在择业中未从自己专业较冷的实际出发，也跟着“热门人才”一起往“热门单位”钻，因而普遍受到冷落，这不能不说是一个重要原因。如果“冷门人才”能够审时度势，知道自己在“热门单位”竞争不过“热门人才”，从而在择业前就注重进行换位思考，有意识地避“热”就“冷”，寻找那些被众多求职者所冷落的“冷门单位”去应聘，反而比较容易地取得就业岗位。由此我们可以看到，阳关道很有可能走不通，而独木桥却恰恰可以把你带向成功的彼岸。

资源是有限的，如果所有人争夺的焦点都在有限的几种事物上，那么每个人都将面临十分艰难的处境。因此可以这样说，在大学生就业中另辟蹊径，到多数人没有关注的“冷门行业”，一样可以绝处逢生，甚至获得比那些奔向热门行业者更高的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工资与价值
——杜拉拉挣多少钱

为什么企业中销售人员的收入会高于其他人呢？从经济学的角度来解释，就是雇员的工资与他们为雇主在盈亏平衡点之上所创造的价值大致成正比。因为企业中只有销售是"挣钱的"，所以报酬就相对要高。

风靡一时的职场小说《浮沉》，开篇就讲到赛思中国的前台乔莉借助总裁秘书这一跳板成功转型为销售的故事；热卖的白领职场小说《杜拉拉升职记》里，小美女杜拉拉是做行政的，即便一再升值，收入也赶不上做销售的男朋友。不仅小说里如此，现实生活中也如此，很多公司的行政人员都很羡慕销售人员的工作——想来就来，想走就走，不用受朝九晚五的限制；不但手机费、交通费都能报销，还能时常从销售费用中拿些"油水"；更重要的是，其工资远远高于行政人员，业绩好了还会有高额的提成。

这让很多人不解。是啊，销售又不需要特殊的专业技能，不就是动动嘴皮子、拉拉关系，请客户吃吃饭、唱唱歌吗？他们的收入怎么就那么高呢？从经济学的角度来解释，竞争性劳动力市场的基本原则就是，雇员的工资与他们为雇主在盈亏平衡点之上所创造的价值大致成正比关系。用营销界一句比较知名的话来描述就是——其他的都是支出成本，只有销售创造利润。比如有的企业家曾经说："销售人员并不是公司最重要的人物，也不一定是公司最优秀的群体，但是是最后一个环节。一旦这个环节出现问题，就会影响产品的销售，前面再怎么优秀的人，付出再辛苦的劳动也都泡汤了，损失很大。"销售这个最终环节是最重要的，但在公司里，永远是做销售的人压力最大，但他们工作做得越好，得到的回报也就越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于销售人员的工资比较高，可以说在一个公司里，同样级别的人，销售人员的工资要比其他职员高。正因为如此，我们看到在很多的公司里，好多做技术或者做行政的人愿意转行去做销售，而很少有销售人员转做技术。

同样的道理，我们可以理解，为什么在《福布斯》杂志年度收入最高名人百强排行榜中，会有五名女模特而没有一名男模特。因为模特的工作是让厂商所制成的衣服在潜在买家面前显得尽可能好看，而女士时装产业比男士时装大得多。因此对于女装制造商来说，在最能展现当代服装之美的女模特身上花天价，也就合情合理了——因为通过女模特让潜在消费者认识到了本公司的服装之美，从而给企业带来巨大的利润。相比而言，由于男性时装市场不如女性时装市场那么大，聘用好看男模特的附加价值就黯然失色了。总而言之，女模特为雇主在盈亏平衡点上所创造的价值比男模特要大，所以其工资就远远高于男模特。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

囚徒困境
——害死人的“能者多劳”

“能者多劳”实际上是“消灭”能者的机制，所以企业都要对员工实行岗位责任制、实施绩效考核。因为只有这样，才能保证分配的公平，才能以多劳多得的机制来促使能者多劳。

有两个罪犯一起做坏事，结果被警察发现抓了起来，分别关在两个独立的、不能互通信息的牢房里进行审讯。在这种情形下，两个囚犯都可以作出自己的选择：或者供出他的同伙（即与警察合作，从而背叛他的同伙），或者保持沉默（也就是与他的同伙合作，而不是与警察合作）。这两个囚犯都知道，如果他俩都能保持沉默的话，就都会被释放，因为只要他们拒不承认，警方无法给他们定罪。但警方也明白这一点，所以他们就给了这两个囚犯一点儿刺激：如果他们中的一个人背叛，即告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金；而他的同伙就会被按照最重的罪来判决，并且还要对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。当然，如果这两个囚犯互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

那么，这两个囚犯该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛？从表面上看，他们应该互相合作，保持沉默，因为这样他们俩都能得到最好的结果：自由。但他们不得不仔细考虑对方可能有什么选择。A犯马上意识到，他根本无法相信他的同伙不会向警方提供对自己不利的证据，然后带着一笔丰厚的奖赏出狱而去，让他独自坐牢。所以A犯的结论是，唯一理性的选择就是背叛同伙，把一切都告诉警方，因为如果他的同伙保持沉默，那么他就会是那个带奖出狱的幸运者了。而如果他的同伙也根据这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

逻辑向警方交代了，那么，A 犯反正也得服刑，起码他不必在这之上再被罚款。所以其结果就是，这两个囚犯都得到了最糟糕的报应：坐牢。这种选择的困难，在博弈论中被称为“囚徒困境”。

囚徒困境出现在企业中，我们最常见到的现象就是团队生产中的偷懒。在团队生产中，由于对劳动成果的考察落实到团队而非个人，这就发生了以下的情形：假设团队中有 100 个人，每个人选择“努力工作”都要承担 10 元钱的成本，同时为团队的预期产出增加 20 元；而每个人偷懒则无须支付任何成本，也不会增加团队的预期产出。结果我们会发现：如果其他 99 个人努力工作，而自己偷懒将是最优的选择，因为可以不付出成本就享受到好处。而如果其他人都偷懒，则自己更应该偷懒，因为自己努力工作付出了 10 元钱成本，但为团队增加的 20 元收益中，只有很少的一部分是属于自己的。这样，偷懒就成了团队生产中每个成员的策略。

很多企业中都有这样一种人，工作效率高，工作质量好，一专多能，任劳任怨，老板喜欢，同事爱戴。公司里大事小情都爱找这样的人，部门里的苦活、累活也都是这些人承担，美其名曰：能者多劳。“能者们”往往刚开始感觉都特别好：能够得到领导和同事的认可，是件很值得骄傲的事情，升职加薪指日可待。

可是长此以往下去，“能者们”开始苦不堪言：自己就像一个灭火器，哪里需要往哪冲；其他同事遇到不想做的、做不了的事情就往自己这里甩，碍于“能者”的名声又不好意思拒绝，结果别人上班自己上班，别人休假自己还是加班。再往下发展，“能者们”痛感“盛名之下，其实难副”：大量各种类型的工作分散了精力，本职工作受到影响；工作做好了是应该的，做不好就要被议论；升职加薪机会不多，工作多了总会犯错误，一不小心就要被人抓住小辫子，不如不揽那么多事情还安全一些。于是，“能者们”开始隐藏自己的锋芒，推脱“分外”的工作，最后则不免“泯然众人矣”！

明白了上面所讲的道理，我们就会明白为什么几乎所有的公司、企业都要对员工实行岗位责任制、实施绩效考核。因为只有这样才能保证分配的公平，才能以多劳多得的机制来促使能者多劳。否则谁也不愿意让他人来分享自己的劳动所得，其结果必然是陷入“囚徒困境”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第六章 成本的魔鬼：为什么同物不同价

俗话说，“舍不得孩子套不住狼”，这“孩子”就是最具有代表性的成本。经济生活中的成本没有这么残酷，不考虑生死，只有多少之分。而这多少之分，恰恰就影响着商品的价格、企业的赢利情况，更严重的时候，很可能关系企业的前途。不得不承认，成本里藏着大学问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成本回收
——手机为何越来越便宜

为什么国外品牌的手机价格要比国产的高？为什么修手机或者换零件的费用甚至比买一部新手机还要贵？搞清楚什么是成本回收，这些问题将迎刃而解。

1984年，世界上第一款商业手机在摩托罗拉公司诞生了。这个后来被我们称为“大哥大”的手机有半个砖头大，重量在一斤以上，一块电池充电之后能维持三十分钟通话。尽管如此，有钱还是难求，公开价格在1.5万~2万元，而实际上一般要花2.5万才能买得到，其功能就是打电话，而且声音并不清晰。有一个人保留了自己在杭州的手机花费清单：一部摩托罗拉9900模拟手机1.3万元，手机费、开户费、入网费共3万元，预存通话费2000元。

高昂的话费使手机在当时更多的是身份和地位的象征，而“大哥大”称谓更形象地说明了它是一种炫耀性消费品。而如今，手机已成为中国百姓再平常不过的生活必需品。2003年10月，我国手机用户首次超过固定电话用户；2004年7月，手机用户数已超过3.1亿户，手机被列为最频繁使用的通信工具之一。中国成为世界手机用户第一大国，北京、上海、广州等地手机普及率高达60%~80%，这些城市的部分家庭，几乎每个成员都有自己的手机。现在只需花上几百元就可以买到一部功能不错的小手机。如果肯花上千元，那就可买个有照相机、MP3、MP4等功能的中高档手机了。

经常有人抱怨自己新买的手机又降价了，很多人说，现在手机的价格就像坐上了过山车，掉价的速度真的是让广大消费者来不及反应。一个新产品的开发需要很多的人力和物力，但是在不同阶段所花费的成本是不一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样的。手机的价格包括硬件部分和软件部分，一部手机在制造初期，硬件价格应包含了硬件成本费用和设计费用。在上市初期，它无疑是最贵的。但是当销售了一段时间后，销量达到了一定的规模，当初的设计成本已收回，那么这时手机会来一次大跳水。而软件环节是最最重要的一环，一部手机的软件研究是单独进行的，当然这需要很高的成本，而这一切也都需要从手机的销售上收回成本。

我们发现，国外手机品牌价格往往要贵上许多。为什么呢？首先是产品的品质问题。同样功能的手机，用的材质、每个部件的选料不同，都会有不同的成本。同时为了保证品牌在消费者心中的位置，完善的售后也是必须的，费用也更多。这些都需要在终端价格上有所体现。而且还包括品牌的附加值。虽然手机不像服装，牌子和价格有着高度的关联。但是一定比例的附加值，终究是不可避免的。不过随着国产品牌质量的提高，自主研发实力的增强，产品在质量和性能上得到了很大的提升，价格却在不断地下降，也使得外国品牌手机的价格不得不作出很大的下调，利润不断降低。

随着手机价格日益下跌，旧手机日益不值钱，这也造成旧手机面临一个尴尬现象：有时换零部件的钱比整部手机的市场价还高。现在修理手机动辄就要上百元，旧手机折卖出去也就是这个价。而新的手机又相当便宜，这样一个不大的落差价格，令人又喜又气。喜的是，手机价格越来越便宜了；气的是，手机价格下跌维修价不跌，旧手机不值钱，但是修不起。这样的困惑确实存在于手机市场中。但不少用户提出一个问题：手机价格在跌，旧手机日益不值钱，为何它的配件价格就不跌呢？对此，维修中心的工作人员解释道，手机更新速度快，很多旧手机已经停产，配件的日益紧俏是造成手机维修价格居高不下的最重要原因。目前手机行业确实已经像许多家电行业一样，遇到了不怕买不起就怕修不起的现象。

对于消费者来说，不断降低的零售价固然好，可越来越多的品牌和五花八门的功能，还有极其不靠谱的售后服务，让人顾虑重重。不过，在移动通信行业利润从各个环节缩减后，行业成本和消费价格进一步透明化，行业的暴利将不复存在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

低成本进货
——两元店如何赢利

为什么“两元店”中的商品会如此便宜？两元店究竟又是如何做到有利可图的呢？仔细想想，两元店并不神奇，它赢利的原因无非两条：一是规模经营；二是充分抓住了消费者的心理。

近年来，在不少城市、乡镇的繁华地带一下子冒出了许多两元店，它们大都店面不大，但都装潢得整洁，所售的都是一些体积不大的小产品，看上去十分精致可爱。有各式各样的饰品、化妆品、小挂饰、日常生活用品、小玩具、各种文化用品等，品种繁多。这些商品为什么如此便宜呢？而两元店究竟又是如何做到有利可图的呢？

仔细想想，两元店并不神奇，它的生存之本就在于规模经济。所谓规模经济，就是指当长期平均总成本随着产量增加而减少、简单地说就是使企业生产经营要素及其产品实行集中化，达到理想经济效益的界限产（销）量的过程，即达到规模经营的过程。为什么规模经营才会有效益呢？因为规模和资源配置是有关联的，而资源配置与成本和效益又存在一定的内在联系。一般来说，有规模的或规模大的，虽然配置多、开支大，但它所服务的对象也更多，故比没有规模或规模小的平均成本还是要低。这个“规模”，表现在两个方面：第一就是需要在进货环节依靠规模取得低成本，这要求必须有良好的进货渠道，浙江、广州等小商品集散地是进货的必选之地。这些商品有的进价很便宜，可能才几毛钱，有的可能有几分钱，有的是处理货，有的是库存货，当然有的是残次品，概括起来，所有这些我们都可以统称为处理品比较恰当。既然是处理品，不管是因为什么原因处理的，那就有一个必然的条件——便宜，不便宜商家绝对是不会要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。第二就是寄售，当然可以由供应商定价，商家收手续费，但商家不担资金风险和压货风险。在两元店里，以这两种销售方式为主。这样既能保证商品的质量，又能保证商家的利润。现在，很多两元店甚至搞起了连锁加盟。

两元店成功的另一个秘密就是充分地抓住了消费者的心理。首先，两元店叫得响亮，一件商品只卖两元钱，“这也太便宜了”，消费者几乎都会这么想，老百姓对价格是相当敏感的，从价格上直接吸引消费者的确是一大高明之处。其次，两元店的商品虽便宜但造型都不错，外观都美观时尚，于是乎，老百姓纷纷拥进了两元店。

两元店的利润究竟有多大？这是所有人都关心的事情。一个20平方米的店面，一天的营业额达到1000~2000元。遇到旺季，一个这样的店面营业额还要高一些。据统计，一些处于闹市区的两元店旺季一天营业额在4000元左右。按照最低毛利润10%计算，一天的收入也非常可观。再说两元店的投资，一个15~25平方米的店面，年租金在1万元左右，店面装修3000元，周转金2万元，按这样计算，最多3万多元就可以开业了。也正是这样的低门槛，使两元店如雨后春笋般迅速发展起来。

两元店在产品结构上，还真有些在市场上不容易找到的小物品，这也在一定程度上方便了我们的生活。但有些两元店的不法商贩，做惯了“一锤子买卖”，既损害消费者利益，也砸了两元店的招牌。在有些两元店里，消费者就发现了“美宝莲”、“高露洁”、“强生”、“白猫”这样的名牌产品，这样的商品不用说就是假货。有的商贩说，上千件商品中难免会有“以次充好”的现象，一来是进货时疏忽；二来是两元店的经营之道，两元店就应该是琳琅满目、涵盖万千，这样的商品，一般很难卖出去，就是摆个样子而已。对于一些有保质期的商品，其实不少都是过期的。好比一瓶400毫升的洗发水，成本肯定要超过两元，但保质期在进货时就已经修改，有些商品干脆在出厂时就没有保质期，什么时候进市场，什么时候才打上出厂日期。如此一来，其进货的成本就低于两元，即使两元卖出去，店主还是有得赚。当然这种做法属于杀鸡取卵，因为从长期来看，只有树

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

立了口碑和声誉，两元店才能持续不断地经营和发展。

尽管两元店中存在假货和劣货，我们还是应该客观地看待两元店。从某种意义上讲，它的存在也是对目前社会中的商品结构的一种补充。我们经常就有这种说法：买不到的便宜小商品，就去两元店找。这不也给了我们方便吗？再说回来，在这个社会群体中，除了富人，总还有穷人，还有中下层的消费者，两元店对他们也是一种帮助。只要有社会需要，两元店就必然有它存在的理由。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成本控制
——沃尔玛为什么可以“天天平价”

沃尔玛为什么能够做到“天天平价，始终如一”？因为低价格对消费者具有永久的吸引力。这就是沃尔玛驰骋全球零售业沙场的营销策略，这也是沃尔玛成功经营的核心法宝。

1962年，山姆·沃尔顿在美国阿肯色州创立了沃尔玛公司，每个到过沃尔玛超市的人都知道，凡是在沃尔玛购物的人，手上都有一张印有We-sell for less always英文字样的消费凭据，意思是“天天平价，始终如一”。“天天平价，始终如一”，这就是沃尔玛驰骋全球零售业沙场的营销策略，这也是沃尔玛成功经营的法宝。

低价格对消费者具有永久的吸引力。沃尔玛经营的商品与当地同类商店相比，其价格低于一般商场20%~30%。在市场定位上，沃尔玛主要是以中、低档顾客作为目标市场，其经营的商品是最流行品牌的优质商品，通过大批量、规模化采购降低进价，再以明显低于当地市场的价格进行销售，从而产生较大的轰动效应，并带动其他商品的销售。这种重点商品低价促销策略，使其商品在消费者心目中形成价格非常低廉的印象。

沃尔玛的低价格来自于低成本，而低成本则来自于高效率的管理。美国零售店运销成本占销售额的比例一般为5%，商品损耗率为2%，而沃尔玛相应的数字为1.5%和1.1%，沃尔玛的经营成本总额占零售额的15.8%，而世界绝大多数零售企业的经营成本都在40%左右。

沃尔玛的高效管理一是来自于管理中信息技术、计算机销售终端、统一的商品编码、卫星追踪、电子数据交换等先进科技的应用。美国的沃尔玛连锁总部的传输系统和电脑控制中心在世界连锁商业领域也是最先进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沃尔玛公司

沃尔玛公司是美国的头号零售商、世界上最大的零售业财团。1991年销售额突破400亿美元,1999年度销售额为1392亿美元(不含非零售),折合人民币11526亿元。沃尔玛总公司下属的分公司遍布世界各大洲的50多个国家。拥有2133家商店,649家山姆会员店和248家沃尔玛购物广场。沃尔玛被世界商界誉为“一艘不沉的航空母舰”,其经营战略也被誉为“王牌战略”。纵观沃尔玛的发展历程,可以把其经营战略概括为“低价格竞销,高品质服务,高效率管理”,三者和谐统一,构筑了沃尔玛完善的企业形象和极具特色的偶像品牌。



的，其投资额累计达十多亿美元。该系统使沃尔玛在了解顾客买什么的同时，对每种商品每时每刻的销售情况能够进行统计分析，筛选畅销品和滞销品，及时进行必要的调整。二是来自于对每个环节科学严格的管理，甚至在一些细微的管理细节上也不放松。例如，沃尔玛要求供应商在运送的商品上挂上标签，以便直接进入商店的销售地点，这样可以减少仓储和数据处理成本以及库存面积。沃尔玛的商品库存区只占10%，而其他商店非销售区平均约占25%。沃尔玛的计算机系统与制造商直接相连，从而跳过了经纪人和其他中间商，使它可以把节约下来的钱优惠到顾客身上。

沃尔玛对商品的质量有着忠实承诺：保证顾客满意。顾客对在沃尔玛购买的任何物品只需觉得不满意，就可在一个月内拿回商店退还全部货款。信誉是立足之本，是一个企业在竞争中制胜的法宝。只有低价高质的商品和真诚、完善的服务才能打动顾客的心。而在企业内部，沃尔玛始终

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坚持把顾客奉为上帝，管理者为员工服务，员工为顾客服务，从而形成管理上的以人为本。在很多沃尔玛店内都悬挂着这样的标语：1. 顾客永远是对的；2. 顾客如有错误，请参看第一条。这是沃尔玛“顾客至上”原则的一个生动写照。有一些员工感慨地说，“是沃尔玛第一次让我们认识到顾客永远是对的”。

高效的成本控制、严格的质量体系、始终如一的高品质服务，造就了沃尔玛零售巨头的持续辉煌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

交易成本
——《奋斗》中杨小芸吃了什么亏

老百姓买东西最常用的一句话是“货比三家”。这有一定的道理，因为同样的品牌，同一型号的产品，在不同的商店里价格会有所不同。经济学认为，造成同物不同价的原因只有一个——交易成本。

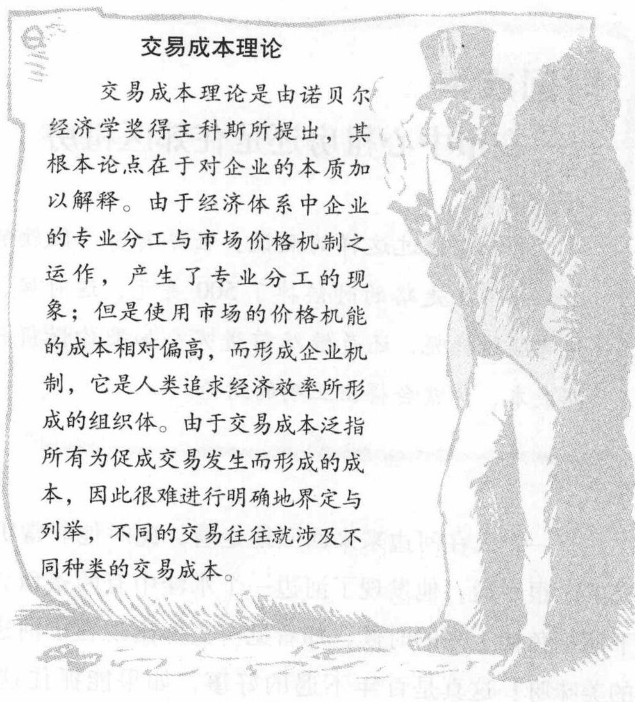
2008年热播的青春偶像剧《奋斗》中，有这样一个情节：向南与杨小芸一起去商场买被子，为了买到价格更便宜一点儿的，二人跑了三个地方，挑得杨小芸直抱怨。日常生活中，我们老百姓买东西最常用的一句话是“货比三家”。这有一定的道理，因为同样的品牌，同一型号的产品，在不同的商店里价格会有所不同。经济学认为，造成同物不同价的原因只有一个——交易成本。

交易成本（Transaction Costs）又称交易费用，最早由美国经济学家罗纳德·科斯提出。它是指在一定的社会关系中，人们自愿交往、彼此合作达成交易所支付的成本，即人—人关系成本。它与一般的生产成本（人—自然界关系成本）是对应的概念。从本质上说，有人类交往互换活动，就会有交易成本，它是人类社会生活中一个不可分割的组成部分。

现实的社会生活中，我们每个人在购物时都会面临各种各样的“交易成本”，比如我们在买一件商品之前、上网查找商品信息所支出的时间及上网费用，我们去商场所支付的交通费用，与店主讨价还价所耗费的时间与精力；再如为了买一件商品而货比三家，中间花去的时间、路费，甚至为此而支付的餐饮费用，这些都可以被称之为“交易成本”。如果以交易成本的理论来看《奋斗》中向南买被子的事，我们可以发现他不是那么明智——在不同的地方买被子，价格相差一百元钱左右，可是为了省这一百

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元钱需要从北京的西单跑到朝阳门，或许再从朝阳门跑到别的地方，算上这个过程中所耗费的时间、路费，其实相当于没便宜，相反可能还贵了一些。



交易成本理论

交易成本理论是由诺贝尔经济学奖得主科斯所提出，其根本论点在于对企业的本质加以解释。由于经济体系中企业的专业分工与市场价格机制之运作，产生了专业分工的现象；但是使用市场的价格机能的成本相对偏高，而形成企业机制，它是人类追求经济效率所形成的组织体。由于交易成本泛指所有为促成交易发生而形成的成本，因此很难进行明确地界定与列举，不同的交易往往就涉及不同种类的交易成本。

以上我们分析的是消费者在进行交易的时候所支出的交易成本。理解了这一点，我们就会知道交易成本是如何对商品价格产生影响的了。厂家生产一个商品的总成本是固定的，批发给销售商的价格通常也是一样的，但到了商场里，由于不同的商场在工厂进货、讨价还价、交通运输等许多方面都付出了成本，而不同的商场，其进货时所产生的交易成本是不同的，除非厂家有特别规定，比如按某一个特定的价格销售（如一些连锁店规定的全国统一零售价），商场在定价时一方面需要考虑供需关系、直接成本；另外要考虑的一个重要因素就是交易成本。商场支出的交易成本相对低，其定价也就会适当低一些，从而以较低的价格吸引到更多的顾客。但商场出售商品总有一个底价，低于这个底价，它就会亏本。除非有路面拆迁、生意转行、急需资金、商品换季、清理库存等原因，否则它是不会干亏本买卖的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间成本
——在市中心租房还是在郊区租房

有人曾做过这样的假设：世界首富、微软的总裁比尔·盖茨在走路的时候掉了500美元，这时候，他是应该弯腰捡钱呢，还是继续前进呢？如果你懂得什么是时间成本，你就会得出正确的结论。

有一个人在河边来来回回地走着，此时他非常饥饿，急需一些食物来充饥。很幸运，他发现了河边一个水洼中有两条鱼。他非常开心，正准备下河把鱼捕上来的时候，却看见一头熊出现在了河边。他想，熊掌是多好的美味呀！这真是百年不遇的好事，如果能抓住这头熊，还可以赚点外快。于是他拿了几块尖石，转身去猎熊。等他费了九牛二虎之力，终于把熊制服并取到熊掌后，已经精疲力竭，满身血污。此时，他步履蹒跚地再次来到河边，企图再捕那两条鱼时，河里的鱼却已被别人捕走了。

这个故事告诉我们一个道理，两样美好的事物是很难在同一时间内得到的。因为时间是有限的，利用有限的时间做好两件事情是不可能的。即使侥幸那头熊掉到了河里，你同时得到了鱼和熊，你还要考虑能不能把它们都带走的问题。

有人曾做过这样的假设：世界首富、微软的总裁比尔·盖茨在走路的时候掉了500美元，这时候他是应该弯腰捡钱呢，还是继续前进呢？这个命题完全可以用时间成本来解答。

比尔·盖茨从创业至今，赚到的资产大概是1120亿美元，如果去除利息收益，将时间换算成金钱的话，那么，他每秒钟能赚到121美元。

现在，如果你已经明白了什么是时间成本，那么你肯定会劝比尔·盖茨先生不要停下来，因为他将弯腰捡钱的时间如果花在工作上的话，所获

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利润要远远大于那 500 美元。也就是说，他弯腰捡钱的时间成本更高，而时间成本低的选择才是最佳选择。

关于时间成本，准确地应该叫做“货币时间价值”，它是指一定量资金在不同时点上的价值量产生差额。大家都知道，在商品经济条件下，即使不存在通货膨胀，等量的资金在不同时点上价值量也有所不同，今天的 10 元和未来某一时点的 10 元不等值，所有的人都有时间成本，农民有农民的时间成本，工人有工人的时间成本，商人有商人的时间成本，总之在世界上做任何事情，都会有时间成本。但是对于每一个人来说，时间成本又是不相同的。

所以说，能够正确快速地估算出做一件事所需要的时间成本，在面对繁杂任务时进行有效的时间管理，就成为一种另类的“理财”能力，因为“时间就是金钱”。可以毫不夸张地说，能做好时间管理的人，一定能够有效控制生活中的许多可控风险。因为生活中许多重要的事情失败或者办糟的概率已经被他们有效地控制在较小值。

知道了这一点，我们就用它来分析一下上班族在郊区租房划算还是在市区租房划算。对没有房子的上班族而言，租房毫无疑问是一项生活成本，如果能尽可能压缩这项成本，就能获得最大的“利润”。当然利润的获得不能以牺牲健康与舒适为代价，高性价比才是租房者应该考虑的。

以北京为例，许多年轻白领的工作地点大多都集中在中央商务区，比如宣武门、国贸、三元桥、亮马桥等地，这就为他们的租房带来了不小的难题。有人可能会说，这有什么麻烦的，在工作单位附近租一套房子，这样交通、住宿等问题都解决了，但我们都知道，这些区域的租金非常高，对于许多刚刚工作的年轻人来说连想都不敢想。他们在租房子的时候往往比较看重租金价格，为了追求租价低就到较为偏远的地段去租房子，这样租金的绝对成本降了不少，但实际效果真的很好吗？看了下面的小故事，你的想法可能会有所改变。

一个年轻人在宣武门工作，为了降低租房成本，他就到通州 1600 元/月租了一套房子。但在实际生活中他却遇到了麻烦，每天上、下班单程的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间差不多就要一个多小时，车费的成本抛开不算，就是在精力上也是吃不消的。他也曾经想过换房，但遗憾的是他已经向房东预交了一年的房租，只能先熬着了。

从上面的故事我们可以看出，在租房的过程当中，唯一要考虑的并非租金成本，时间成本同样是非常重要的。租房成本和时间成本成反比，也就是说，租房成本越高，时间成本越低，所以，如何把握它们之间的关系，才是租房者最应该考虑的。如果为了降低租房成本而过度加大时间成本，显然是得不偿失的。

那么当房租成本与时间成本发生冲突时，应该依据什么来选择租房地点呢？对此有人提出“半小时车程”的概念，也就是说，从住宿地到工作地点的公交车车行距离控制在半小时左右，就是一个较为合理的租房距离，这种说法是有一定道理的。首先，因为有了这半小时的车程距离，这个区域的租金价格就有了与中央商务区相比形成落差的可能，而且能够达到一定的幅度，使租房的时间成本可以有明显的降低；其次，一般认为半小时是上班族还可以“忍受”的车行距离，这个时间成本对他们的总体生活质量影响不算很大，还是能接受的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机会成本
——“布里丹之驴”为何会饿死

如果让比尔·盖茨重新选择，他是愿意继续在哈佛读完大学，还是选择辍学创业？如果让姚明重新选择，他会选择上大学还是与休斯敦火箭队签订合同？“机会成本”会帮他们作出正确的选择。

清末同治年间，浙江勤县有一个“斗米斤鸡”案。一个乡下人进城，不小心踩死了店主的一只雏鸡，被店主告上县衙。店主称，雏鸡虽小，但品种特异，饲养数月后就可重达九斤。按时价，一斤鸡肉值一百文钱，因此索赔九百文。显然这是店主在讹诈乡下人。县令段广清问明事理，开始故意说索赔之数不为过，命令乡下人赔偿，然后又对店主说：“你的鸡虽然饲养几个月能有九斤，但现在并没有九斤呀，谚语说得好‘斗米斤鸡’。鸡长一斤肉，要喂一斗米，现在你的鸡已死，不用再喂，这不是省了九斗米吗？小鸡已经被赔偿了，你又省了米，哪有这样的好事？你应当还九斗米给这个乡下人，这才公平！”店主无言以对，只得遵判而行。

这则故事中的县令十分聪明，既然你得到了鸡长大之后卖掉所得的钱，那么就需要付出喂鸡所需要的米，结果店主当然不会占到便宜。县令无形中运用了一个经济学原理来为乡下人讨回了公道。这个经济学原理便是“机会成本”。经济学本质上就是合理分配社会稀缺资源的一门学问。从经济学上来看，人们做任何事情都是有机会成本的。意思是说，你做了这件事，就要为做另外一件事付出代价，就要牺牲做另外一件事所能得到的价值。用一句通俗的话来说就是：“天下没有免费的午餐。”也就是孟子所说的“鱼和熊掌不可兼得”。

相对于人类的欲望，资源永远是稀缺的。我们为了得到一件东西，往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机会成本

在K.E.凯斯和R.C.费尔合著的《经济学原理》一书中，对机会成本作出了如下描述："产生机会成本的原因在于，资源是稀缺的（有限的）。比如时间问题，一天只有24小时。我们必须在此约束一下生活。看电影的机会成本是如果你用同样多的钱和时间所能够做的其他事情的价值；大学教育的部分成本是你从事全日制工作所能得到的收入；假使你的邻居今天要修剪他的草坪，他就没时间带孩子去动物园，而这正是修剪草坪的机会成本；比尔和科琳（书中假想的飞机失事中幸存的两个驾驶员，他们落在了一个荒岛上）会偶尔决定休息一下，躺在海滩上享受阳光，在某种意义上这一收益是免费的，他们不必为此支付货币。然而实际上，它具有机会成本，躺在阳光下意味着花费时间，否则可以用来做其他事情。在制定日常决策中，考虑一下机会成本有时是有益的。"



往不得不放弃另一件东西。买一件漂亮但又昂贵的名牌时装，就意味着随后一周甚至一个月要告别美食。但到底应放弃哪样东西呢？显然，这就需要判断这两件东西给自己带来的效用大小。

在经济学中，有一条非常重要的原则——"理性人假设"，根据"理性人假设"，每个人在面对选择的时候，都应该按照自己的完全理性，找出对自己最有利的选择。那么，如何衡量各种不同选择之间的利弊呢？经济学家为我们提供了一个最好的准则——机会成本。

我们知道，天下没有免费的午餐，任何选择都是要付出代价的，也就是说需要付出成本。简而言之，机会成本就是指人们在经济决策过程中，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因选择某一方案而放弃另一方案所付出的代价或丧失的潜在利益。所以，对于每一个人来说，尤其是二十几岁的年轻人，社会阅历很少，更要多进行了解，弄清自己的机会成本，这样更有助于自己作出决策。

法国巴黎大学校长让·布里丹（1300～1358年）讲述了一头驴子的故事：有一头驴子非常饿，到处找吃的，终于看到了前面有两堆草。它迅速跑过去，却为难了，因为它不知道应该先吃哪一堆。它在两堆草之间徘徊不定，最终因没办法选择而被活活饿死。这头陷入两难困境的驴被后人称之为“布里丹之驴”。选择有时很容易，有时很难，难就难在一种资源可能有多种用途，而不像干草对于驴子来说只有果腹一种选择。由于有多种选择，用于某种用途就得放弃其他用途。机会成本就是因选择行为而产生的成本，也称为选择成本。

比尔·盖茨于1973年进入哈佛大学法律系学习。他不喜欢法律，但对计算机十分感兴趣。19岁时，他面临两种选择：是继续学习直至毕业，还是辍学创办软件公司？继续学习会失去创业的最佳时机，而辍学办公司又拿不到很多人向往的哈佛大学毕业文凭。盖茨在进行了机会成本的分析之后，觉得还是创业更值得，于是便义无反顾地放弃了学业，创办了自己的软件公司。如今，比尔·盖茨和他创建的微软公司成了IT界的一个奇迹。1999年3月27日，盖茨应邀回母校哈佛大学参加募捐会，当记者问他是否愿意继续学习以拿到哈佛大学的毕业证时，他向那位记者笑了笑，没有回答。看来比尔·盖茨是不愿意回到哈佛大学继续学习了，因为那样的话机会成本太大。姚明也曾面临这样的选择，在他同休斯敦火箭队签订合同之前，也正是他选择上大学还是去打NBA的机会成本取舍，经过综合考虑，他选择了与火箭队签订5年7000万美元的工作合同，加上做广告，据说年收入早突破1亿美元。如果他上了大学，这些收入都将失去。一种东西的机会成本是为了得到这种东西而放弃的东西，它不是会计学意义上的成本，而纯粹是经济学意义上的概念。选择也是一个思维方法的问题，不过经济学的思维方法和一般思维方法有所不同，它主要思考在一定约束条件下如何选择最佳的要素组合。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孟子说："鱼，我所欲也；熊掌，亦我所欲也。二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。"很显然，孟子通过比较鱼与熊掌的价值而选择了舍鱼而取熊掌，但是，同时他也看到了取熊掌的机会成本就是舍鱼。因为舍鱼而得到了熊掌，这就是他的取舍选择。机会成本不仅是我们在进行经济活动时要考虑到的问题，而是我们在做一切选择时都要考虑的一个问题。在经济活动中，人们正面临着越来越多的选择，更要学会选择，充分考虑自己所欲的是鱼，还是熊掌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

微笑服务
——希尔顿酒店“不花钱”的成本

老希尔顿生前到世界各国的希尔顿连锁饭店视察工作时，他问询员工的第一句话总是那句名言：“你今天对客人微笑了没有?”因为微笑无须成本，却会创造出许多价值。

不管你是去医院看病，还是去酒店住宿，相信你期待的都是笑脸。微笑是一种无声的语言，它是沟通的开端，是人际交往的魔力开关，轻轻一笑，就胜过千言万语。灿烂的微笑能给人赏心悦目的感觉，于是，聪明的商家认准了人们对微笑的青睐，发明出“微笑服务”这个词。

希尔顿酒店可以算是微笑服务的鼻祖。当年轻气盛的康纳·希尔顿已经拥有5100万美元的时候，他得意扬扬地向他的母亲报喜，老太太对儿子的现有成绩不以为然，但却语重心长地提出了一条建议：“事实上你必须把握住比5100万美元更值钱的东西。除了对顾客诚实以外，还要想办法使每一个住进希尔顿酒店的客人住过了还想再来。你要想出一种简单、容易、不花本钱而行之久远的办法去吸引顾客，这样你的酒店才有前途。”希尔顿冥思苦想了很久，才终于悟出了母亲所指的那种办法是什么，那就是微笑服务。从此以后，“希尔顿酒店服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”在这条高于一切的经营方针指引下，希尔顿酒店在不到90年的时间里，从一家酒店扩展到目前的210多家，遍布世界五大洲的各大城市，年利润高达数亿美元。资金则由起家时的5000美元发展到几百亿美元。老希尔顿生前最快乐的事情莫过于乘飞机到世界各国的希尔顿连锁酒店视察工作。但是所有的雇员都知道，他问询你的第一句话总是那句名言：“你今天对客人微笑了没有?”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正如斯提德说的："微笑无须成本，却创造出许多价值。"微笑是社交场合中最富有吸引力、最有价值的面部表情。它表现着人际关系中友善、诚信、谦恭、和蔼、融洽等最为美好的感情因素，不同职业和身份的人，如充分意识到微笑的价值，并在各种场合恰如其分地运用微笑，就可以传递感情、沟通心灵、征服对手。微笑是人际关系中最佳的润滑剂，它产生的愉快情绪能缩短卖家与买家之间的距离。试想，两位导购小姐同时站在你面前，两个人都拥有漂亮的脸蛋和姣好的身材，而一个面带微笑如三月春风，一个则面若冰霜毫无友善之意，你肯定会倾向于前者推荐的商品。

上海社会科学院旅游研究中心主任王大悟教授在《酒店服务学》一书中，说过这样一段话："东方情感服务的精髓，就在于把对客人的尊敬、恭维、关切、服侍、任听差遣、有问必答，等等，全部融化在谦恭随和、善解人意、机灵麻利、办事稳妥、随机应变之中。"这里，王大悟将谦恭随和放在了第一的位置，而微笑面对客人，正是商家谦恭随和的具体表现。记得美国一家百货商店的人事经理说过，她宁愿雇用一个没上完小学但却有愉快笑容的女孩子，也不愿雇用一个神情忧郁的哲学博士。为什么？因为小学没上完的员工本身工资就低，企业付给她的工资就低，而她的微笑又为企业创造了价值；哲学博士因为学历高，工资就相应的高，企业雇用她的成本就高，她再愁眉苦脸的话，万一砸了生意岂不是得不偿失？

据《松下企业经营之道》一书介绍，日本松下公司的创始人松下幸之助认为："在附送顾客的赠品当中，最重要的是笑容。"因此，他希望企业的销售部门能够始终不渝地对顾客做到微笑服务。在《日本第三产业》一书中，可以了解到日本名古屋最大的百货公司"松板屋"的三条服务原则，其中第一条就是"要微笑"。1986 年 12 月 28 日的《经济参考报》里有篇文章写道：美国一家著名航空公司的经理认为，空中小姐在飞机飞行时微笑服务是至关重要的，即使飞机出了故障，乘客只要看到空姐安详的微笑，就不会慌乱。微笑服务也是我国工商界的老传统和重要的经营手段，我国商谚中就有"人无笑脸休开店"、"和气生财"等说法，这些都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商家的经验之谈。为了让自己的商品卖得好，为了让自己的企业挣到钱，商家就增加了一项不用花钱的“成本”——微笑。顾客喜欢微笑，哪怕多花点钱也愿意买个开心！

正是因为卖家的态度不同，消费者才有“花钱买服务”之说。在众多的“服务”中，微笑又是零成本、不计价的，所以聪明的商家会尽量做到笑脸相迎，笑微微地对待你，哄得你笑微微地打开钱包埋单。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第七章　理性消费：带你走出消费的误区

消费就是花钱。会花钱的人把钱花在刀刃上，明明没钱也能过得很滋润；不会花钱的人只会买一堆没用的东西，在“喜刷刷”的瞬间体会购物的快感，然后满心失落。这种人主要是走进了消费的误区。冲动是魔鬼，理性消费才能用更少的钱办更多的事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

节俭悖论
——节俭是贫困的“罪恶之源”吗

节俭能带来个人财富的增加，而消费则会促进整个国家的富裕。那么，如果民众节俭，就会降低消费，但这样做就不利于促进国家财富的增加。这对矛盾能否得到解决呢？

“节俭悖论”是被誉为资本主义的“救星”、“战后繁荣之父”的美国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯勋爵提出来的，作为20世纪最有影响力的经济学家之一，凯恩斯是在读了荷兰的曼德维尔博士创作的《蜜蜂的寓言》一书之后，提出了经济学上这个有名的“节俭悖论”命题，也被称为“节约反论”。

《蜜蜂的寓言》讲的是这样一个有趣的故事：一群蜜蜂为了追求豪华的生活，大肆挥霍，整天吃喝玩乐，结果这个蜂群很快就兴旺发达起来了。后来，一位智者告诫这群蜜蜂说，生活应该节约，不能这样挥霍浪费，于是这群蜜蜂听从了智者的劝告，改变了自己的生活方式，放弃了奢侈的生活，开始提倡节俭，结果这个蜂群很快就衰败了。

凯恩斯从这个故事中受到启发，并得出了“节俭悖论”：在社会的经济活动中，勤俭节约对于个人或家庭来说是美德，在一定程度上也能够积累财富；但是对于整个社会而言，节约就意味着支出的减少，这样会迫使生产商减少产量，解雇工人，从而减少了工人的收入，随之储蓄也会减少，最终造成市场有效需求缩减，阻碍到整个社会经济的发展和产量、就业的增加。

在20世纪30年代的资本主义经济大萧条时期，凯恩斯甚至断言，节俭将促成贫困的“恶性循环”，而且他还告诉人们：“你每储蓄五先令，将

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



约翰·梅纳德·凯恩斯

约翰·梅纳德·凯恩斯（JohnMaynard-Keynes），现代西方经济学最有影响力的经济学家之一，因开创了所谓经济学的"凯恩斯革命"而著称于世。

凯恩斯发表于1936年的主要作品《就业、利息和货币通论》，引起了经济学的革命。这部作品使人们对经济学在社会生活中作用的看法产生了深远的影响。

凯恩斯发展了关于生产和就业水平的一般理论。其具有革命性的理论主要是：

关于存在非自愿失业条件下的均衡：在有效需求处于一定水平上的时候，失业是可能的。单纯的价格机制无法解决失业问题。

引入不稳定和预期性，建立了流动性偏好倾向基础上的货币理论：投资边际效应概念的引入，推翻了萨伊定律和存款与投资之间的因果关系。

凯恩斯的这些思想为政府干预经济，以摆脱经济萧条和防止经济过热提供了理论依据，创立了宏观经济学的基本思想。凯恩斯一生对经济学作出了极大的贡献，曾被誉为资本主义的"救星"、"战后繁荣之父"。

会使一个人失业一天。"

凯恩斯所说的情况真的存在吗？我们该如何解读这个悖论呢？

在中国，勤俭节约自古以来就是一种美德，它同样也是中国人积累财富最常用的方式。一个家庭如果提倡节俭，那就会减少浪费、增加家庭财富。然而，如果根据凯恩斯的说法，消费才是拉动市场需求的动力，而市场需求又决定着国民收入，那么，节俭对于经济的增长似乎真的没有什么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好处。

但是，我们一定要注意，在“节俭悖论”中包括两个方面，节俭能带来个人财富的增加，而消费则会促进整个国家的富裕，这中间是存在着矛盾的。那就是，民众如果节俭，就会降低消费，但这样做可以增加储蓄，使自己致富。那么，这对矛盾能否得到解决呢？

现在，让我们再次回到凯恩斯提出“节俭悖论”的时代背景中，“节俭悖论”是建立在资本主义经济大萧条的社会背景下的，在当时，产品消费增加了以后，可以短时间内通过增加工厂和工人来增加生产，因而在当时鼓励消费既能够推动经济的增长，增加国民收入，也能使个人的收入有所提高。因此，凯恩斯的“节俭悖论”在当时的背景下是成立的。

然而我们必须知道，任何理论的提出，都有它特殊的时代背景，虽然它在当时是合理的，但并不意味着在环境变迁之后，还同样适用。现代社会中，我们就不能不从现实的具体情况出发，根据不同的时代背景作出不同的分析。

如果在充分就业的情况下，鼓励消费就不能增加国民收入，因为在这种情况下，资源已经全部在使用中，消费的增多只能增加社会的负担，而不会扩大市场需求，而此时如果提倡节俭，就会起到双重的作用：对于个人而言，节俭能够增加个人财富，对于整个国家而言，还能够节约有限的资源。因此，在充分就业的情况下提倡节俭，对个人和国家都是有益无害的。

反之，当社会处于非充分就业的环境中时，就会出现闲置的人力和物力资源。这时候，凯恩斯的“节俭悖论”就成立了：提倡节俭，增加储蓄会增加个人财富，对个人是件好事，但由于这样做会减少国民收入引起整个社会经济的萧条，对整个国民经济发展却是件坏事。

在发生“9·11”恐怖袭击事件后，美国人曾一度陷入悲痛和绝望中，他们不再轻易投资和消费，把收入都用来储蓄以预防不可预测事件的发生。一时间，这种保守消费心态使得美国经济瞬间跌入低谷。此时，美国一些知名的企业家联合起来纷纷注资股票市场，率先消费，并呼吁民众松

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开钱袋子，加大消费和投资，一起拯救美国经济，这才使美国的经济逐渐恢复到正常状态。

那么，古老的节俭美德是怎样成为现代经济的罪恶的呢？

原来，在我们古老的社会中，社会一般都处在充分就业状态，因此，如果增加国民产品用于当前消费的数量，就会减少用于资本形成的数量。假定产出总是处在它的潜在水平，那么无论是从个人还是从社会的角度来说，传统的节俭理论依然是正确的。也就是说，古老的节俭美德之所以成为现代经济的“罪恶”，是受特定社会经济发展条件限制的，并不是在任何时候都存在。

所以说，在现实生活中，提倡理性消费与节俭悖论并不矛盾。虽然现在城市居民在生活方式上已经开始从节俭型向消费型总体转变，人们对生活质量和生命质量的意识明显增强，但提倡建立一个节约型的社会仍然有着现实的积极意义。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诱饵效应
——店家为何拿出两款商品让人比较

当你购买商品时，商家总会拿出两款商品给你对比。心理学家通过一项研究证明，大多数人会受到对比的影响，从而购买其中的一款商品。这是为什么呢？“诱饵效应”为您揭晓答案。

什么是“诱饵效应”？简而言之，就是对比效应。也就是说，当你在购买商品时，商家总是会拿出两款商品让你对比。但通常情况下，商家的目的只是卖出其中的一款产品，另一款只不过是参考物罢了，也就是“诱饵”。这样的对比看似很平常，但是，它却会影响你的购买决定。

举个简单的例子，假设你想假期旅行，根据你的预算，旅行社提出两个方案：澳洲五日游和巴黎五日游。这两个计划看似都不错，但也都有缺点。该选哪一个方案呢？还是该换家旅行社呢？你很为难。于是，旅行社又给了你一个选择：伦敦三日游。这个方案和巴黎的那个很接近，但天数要少，而且你对伦敦的喜爱也不及巴黎，所以你能很轻易地否定了它。但这不是最主要的，最主要的是你会受这个伦敦方案的影响，从而趋向于选择巴黎方案。

这看似有些不可思议，一个本身没有吸引力的方案，为什么会影响到人们的购买选择呢？曾经，人们普遍相信所谓的“调和原理”，也就是说，当一个新选项引进时，可能会分走原有选项被选中的机会。但是，1982 年人们通过实验证明，这个原理在较复杂的选择中不成立。违反这个原理的现象就被称为“诱饵效应”。也就是说，因为新选项（诱饵）的加入，原有的选项会更具吸引力。

实际上，这种现象在生活中屡见不鲜。聪明的店家都非常懂得运用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"诱饵效应"。例如，当你走进一家家居用品店时，店家给出一款高档的水龙头，向你介绍它的种种优点。你开始皱眉头了，心里直嘀咕：怎么就这么贵呢？店家看出了你的心理，于是立即拿出几款其他的、更便宜的水龙头给你参考。毫无疑问，那几款水龙头价格相对较低，但与最初的那款相比，无论是质量、档次、外观，都要逊色不少。结果，本来想换家店去看的你，这时反而想买下这款高档的。因为有对比才有鉴别，你突然觉得：怪不得它卖得这么贵，原来有贵的理由啊！你开始觉得价格的原因不在于店家，而在于产品自身的差异。

生活中，我们还会发现许多这样的奥妙。比如，原来卖不出去的烤箱，只要放一个更大的、价钱更贵的在它旁边，马上就能得到青睐；比如，原来无人问津的黑珍珠，放到纽约第五大道的橱窗里，再标上超高的价格，居然让人们趋之若鹜。

人们在选择购买商品时，需要考虑多个参数（比如价格、性能、外观、可靠性等），而每款商品各有长短，往往难以取舍，拿不定主意。这时，如果加进一个"诱饵"选项，在各方面都比原来的目标差（但与其他竞争者相比，则各有长短）。那么，这个"全面压倒"诱饵的商品，就会更有吸引力。例如我们最开头举的那个例子：巴黎方案就是"全面压倒"了伦敦方案。

《怪诞经济学》的作者也在他的书中举了这样一个例子：

《经济学人》杂志在网上做了一则广告，内容是这样的：花 59 美元，可以购买电子版，在网上阅读；但花 125 美元，可以购买印刷版；印刷版加电子版套餐，价格也为 125 美元！

这个广告内容，是不是看起来有些不正常？是不是怀疑设计广告语的人脑子短路了？印刷版为 125 美元，而印刷版加上电子版，同样为 125 美元。你可能会说，这两条广告语摆在一起，傻瓜才会选第二种，人人都知道，第二种不会有人选，有必要把第二条加进来吗？

当然是有必要的，其实设计这个广告的人，只是把这第二条选择，即"印刷版 125 元"作为诱饵，让人跳过电子版，直接购买第三条——电子版加印刷版。是这样吗？尽管你不能判断，59 美元的电子版是否比 125 美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元的印刷版好，但你肯定知道，125 美元的套餐比 125 美元的印刷版好。事实上也确实如此，这位作者在麻省理工学院的斯隆管理学院请 100 个学生选择，结果是：16 人选了电子版，无人选择单独的印刷版，84 人选了电子版加印刷版套餐。

这些 MBA 们都是些精明透顶的家伙，却仍然受了“诱饵”的影响。

这位作者将诱饵去掉，即去掉第二项项目，只留下第一项和第三项供人选择。结果，选择 59 美元电子版的从原先的 16 人增加到 68 人，而且选择 125 美元套餐的下降到只有 32 人。

这就是诱饵的威力，它会左右人们的购买决定，将人们的注意力转移到店家目标和“诱饵”两款商品的比较上，而忽略自身的需求。例如上面那个例子，对于许多人来说，看电子版已经足够，根本用不着印刷版。但由于加进了“诱饵”，人们作出了非理性的选择。

而且，“诱饵”并不需要真的存在，只要人们在决策时考虑到它就行了。在行销中，有这样一种“幽灵诱饵”，让人更是容易掉入陷阱。比如，有些旅馆会把已经订掉的房间拿去做广告；产品还没有上市，公司就开始宣传；在“降价促销”中，店家会反复向你强调“原价”，其实那也是一个诱饵，等等。

虽然诱饵效应已经被证明是很普遍的现象，但其原因仍然是个谜。爱因斯坦曾这样解释相对论：“你同最亲爱的人坐在火炉边，一个小时就像只过了五分钟。当你一个人孤单地坐在热气逼人的火炉旁时，五分钟就像是过了漫长的一小时。”

这虽然是玩笑话，但却指出了销售心理学中的一个重要现象：我们选择时，所选取的参照系非常重要。比如，我们买 5 元钱的洗衣粉时，愿意为了省几毛钱而跑到较远的超市；而买 500 块的西装时，几毛钱就根本不考虑了。

“诱饵效应”无处不在，它是导致人们非理性消费的因素。那么有没有方法避免呢？最好的方法，就是要看你要购买的这种商品能带给你的效用，给其一个估计价格，不要受无关因素的影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

捆绑销售
——买洗衣粉送袜子，你赚了吗

为什么超市里的洗发水会捆着梳子、食用油会搭上酱油、牛奶会买八赠一？这就是营销学中所说的捆绑销售。消费者只有认清捆绑销售的原理及形式，才能不被这些小便宜所“忽悠”。

这年头，走进超市，我们就会发现，商家爱把商品捆绑销售。比如说洗发水捆着梳子、饼干绑着饮料、食用油搭上酱油、牛奶买八赠一，等等。而且，这些捆绑的商品大都堆放在超市较醒目的位置，并配上“超值消费，买某赠某、加量不加价”等宣传字，吸引了众多顾客疯狂而至。

什么是捆绑销售呢？从经济学上讲，它是一种共生营销的形式，是指两个或两个以上的产品在促销过程中进行合作，从而扩大自己的影响力。捆绑销售的商品一般分为两类：买 A 赠 A 和买 A 赠 B，也就是说，同类型的商品互相捆绑（例如牛奶买八赠一）和不同类型的商品相捆绑，例如买梳子赠牙刷等。有捆绑相同品牌的商品的，比如瓶装洗发水捆绑同品牌的小袋装洗发水，也有捆绑不同品牌的商品。

捆绑销售最早出现在计算机领域，是指把软件与硬件一起销售，这样可以避免盗版，维护开发商的利益。捆绑销售可以降低销售成本，通过提高营销效率从而降低本身的销售成本，通过共享销售队伍来降低销售成本，通过与生产互补产品的企业合作广告降低广告费用，而这些都能够很好的让利给消费者，使我们买到更多质优价廉的产品。

其次，捆绑销售能够带来服务质量的提高。通过与其他企业共享销售队伍、分销渠道，使顾客能够更方便购买，得到更好的服务，来提高产品的差异性，大大增强顾客的忠诚度。更多的弱势企业可以通过和强势企业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

共生营销

共生营销就是两个或两个以上的企业通过分享市场营销中的资源，达到降低成本、提高效率、增强市场竞争力的目的的一种营销策略。

在营销实践中，共生营销具有以下明显的经济效益。一是降低营销成本，资源共享可以降低资源的成本，如降低研发费用，降低销售成本，降低广告费用等。二是提高营销效率。如分享销售渠道，可以实现短时间内在更多的地域推出产品。三是引起特别关注。在信息时代，信息的大量冲击造成人们对一般化信息的麻木，所以，注意力也成为一种新的经济资源，许多广告宣传就是为了引起人们的特别注意，而共生营销具有特别的形式，能引起人们的特别关注。



的联合捆绑，提高企业产品和品牌在消费者心中的知名度和美誉度，从而提升企业形象和品牌形象。强势的企业也可以借助其他企业的核心优势互补，使自己的产品和服务更加完美，顾客满意度进一步增强，品牌形象也更优化。

在生活中，捆绑销售从一开始单一的同一类型商品相互捆绑发展到现在五花八门，无所不“捆”，很多不相关的东西也被捆在一起卖。比如洗衣粉捆着袜子、饼干捆着杯子、家用电器捆着床上用品，等等。但捆绑销售也有弊端，如有的时候捆上的东西根本用不上；某些捆绑后的商品实际是把两种商品的价格加在一起的，消费者并没得到实惠；有些捆绑赠送的商品质量问题也令人担忧。由于捆绑的商品一般都是已经包装好的，购买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时不能拆开来仔细查看其质量，有的消费者买回产品才发现捆绑的产品已经损坏或者过期了。有的商场、超市往往通过“捆绑销售”手段，趁机将一些快过期或已过期的食品销售出去。

捆绑销售常常以“套餐搭配”的形式来吸引消费者的消费欲望。由畅销品搭配滞销品，品质好的搭配品质差的，本来应该是合理的搭配却变成了唯利是图。很多房屋“装修套餐”广告声称“花两三万元钱，就能实现房屋精装”，这对部分消费者相当有诱惑力。但消费者只要一入圈套，烦恼就来了。多数“装修套餐”的报价只是基本工艺的项目价格，如厨卫镶砖、刷墙等，如果要做吊顶、石膏线等，都得另外加钱，像这类欺骗式的捆绑销售要引起消费者的注意。随着时代的发展，很多变相的捆绑销售带来了行业的垄断和更多的霸王条款，比如，某房地产开发商将房屋和车位捆绑在一起强制销售，实行不买车位不卖房或者购买车位买房有附加优惠条件的销售政策；某些银行在办理银行卡时强制捆绑销售短信通知业务；某些景区将众多景点捆绑在一起销售，但是因为各个景点存在着相似度、参观价值不大，而让游客为没有消费过的景点埋单显然是非常不公平的。

当消费者面对各种捆绑消费时，首先要根据自己实际的消费需求情况，选择自己需要和适合自己的商品以及服务，不要盲目听信企业宣传；其次是尽量选择一些商业信誉高、服务质量好和具有合法资质的经营者和商家；再次就是消费者在购买时要问清楚商品和服务内容、价格，对于所捆绑商品，包括赠品、奖品等，也要看清楚产品的生产日期、保质期等信息，让我们睁大眼睛，防止上当受骗。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

免费的午餐
——“零的魅力”为何如此之大

我们原来根本不想买的东西一旦“免费”了，我们的注意力就会被它吸引，并进而忘却了自己的初衷。为什么免费如此诱人？它是如何让我们心动并丧失对价值的判断力的？

不知从什么时候起，我们走在大街上，发现满大街的商店门上、橱窗上，都出现了这样的字眼：“咖啡免费续杯”、“洗剪吹”仅需 10 元、英语免费试听、美容院免费体验、饮料免费品尝……如此之多的免费，让人蠢蠢欲动。

天下真的有免费的午餐吗？如果没有，为什么免费如此诱人？为什么许多网上商城都有“购物超过一定的量就免费邮寄”的业务？就因为三年免费换机油，人们就选了奥迪车而非本田车？

“零的魅力”竟然如此之大，这是怎么回事呢？为什么免费使我们如此高兴？

免费的东西让人感觉好，这不是什么秘密。我相信许多人都曾有过这样的体会，有时候，我们会领到一些商家派送的洗发水试用装，尽管这个牌子你从来不用，但领到它的时候，依然会十分高兴。如果能多领几袋，相信没有人会拒绝，尽管领完以后就不知道扔在哪个角落了；我们会在自助餐厅里一个劲儿地往嘴里塞食物，尽管你已经太饱了，吃东西对你来说已经不是享受，而是受罪了。倘若某天整理衣物，你是不是还会看到某火锅店赠送给你的免底料的过期优惠券？

“零”真的是一个充满魅力的数字，不管它对应的是什么东西，它都能唤起人们热烈的情绪，让人们产生非理性的兴奋。举个例子，某件你并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不喜欢的商品，如果是原价，你可能看都不会看一眼；但如果降到一半呢？你会买吗？有可能的；如果免费促销呢？我想许多人都会去疯抢，对不对？就像我们前面所说的那样，当咖啡厅提供免费续杯时，它突然变得有吸引力了，我们走了进去，坐下来品尝咖啡，尽管已经不想喝了，却总是会潜意识地让自己多喝几杯，全然已经忘了咖啡厅卖的不是饮料，而是氛围，忘了我们是来享受一下片刻的宁静的，而不是来喝东西的。毕竟，咖啡厅里一杯咖啡要几十元，而外面只要几元。

这就是免费所带来的麻烦：我们原来根本不想买的东西，一旦免费了，就突然变得很有吸引力了。我们的注意力完全被“免费”两个字给吸引住了，而忘却了自己的初衷。回忆一下，某天下午，你楼下的超市免费赠送东西，你有没有排在长长的队里，花费了好长时间的等待，只是为了一份你并不爱吃的免费的冰激凌？当商店“买二送一”时，你有没有为了那个免费赠送的“一”，而买下了那两个你根本不太喜欢的东西？

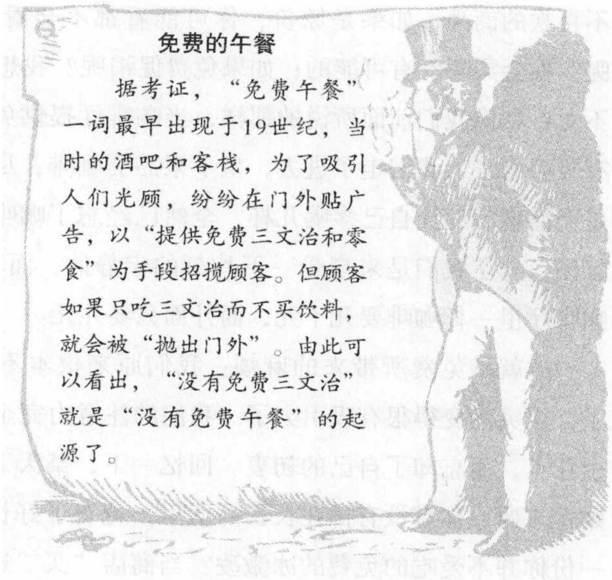
免费为什么会让我们产生一种非理性的冲动，见到就忍不住冲上前去呢？这可能是因为多数交易都有两面性，有好的一面和不好的一面。当需要花钱时，人们会产生一种本能的恐惧，更多地考虑到不利的一面；一旦免费，就使我们忘记了不利的一面，从而给我们造成一种情绪冲动，让我们高估了它的真正价值。人的本性是趋利避害的，从经济学上来讲，人们都有规避风险的倾向。假如物品是不免费的，那就会有风险，可能蒙受损失。免费消除了人们的这些顾虑，赢得了人们的好感，从而使人丧失理性，冲动消费。

让我们来分析一下，免费是如何让我们心动并丧失对价值的判断力的。

就拿咖啡续杯来说吧！实际上，你想去的是另外一家咖啡店。可是却突然注意到，它旁边的那家店是免费续杯，你一下子被吸引住了。心想：这家合算。于是走了进去，坐下来才发现，这家店里不仅环境不如另一家，咖啡味道也不如另一家，甚至还比另一家贵。最后其实你也没喝几杯，而且花费的钱，也不比另一家少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如今，“免费午餐”是一个家喻户晓的词。有人请货币学派大师佛利民用一句简单的话来概括其经济学精义，他脱口而出：“世上没有免费的午餐——这是我的经济理论的全部，其余只是枝节！”



可见，“天下没有免费的午餐”这句话是颇有道理的。它告诉我们，什么事情都要有所付出，不付出就没有收益。想不付出就捡到便宜，那是不可能的。有时候，免费的东西可能会让你花费更多的钱，而且还失去了消费的乐趣。所以说，那些热衷于捡便宜的人，该睁大眼了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

感动产品
——冲动消费时代你被“感动”了吗

心理学认为“爱美之心，人皆有之”。因此，包装好看的商品能轻易地打动消费者并让人心甘情愿地掏钱。这就是“感动商品”大行其道的根本原因之所在。

台湾一位经济学家曾说过一句话：这是一个冲动消费时代。夸张吗？一点都不夸张。一般说来，如今在人们的消费体系中，只有在购买房产、汽车、大宗电器、奢侈品等大件消费品时比较理性，而在购买一些小宗消费品时，很容易被它的外观、包装和广告所吸引。那些看上去很美、吸引我们冲动消费的产品，经济学家用了一个词来形容——感动产品。

有机构曾经做过一项针对消费者调查问卷，主题为“是什么勾引了我们”。结果发现，商品的包装占有很大的比重。并且还发现，当门店的商品种类越多时，消费者在里面的购物时间也就随之延长，在逛的过程中，消费者很容易被新型商品所吸引，尤其是那些外观小巧、包装新颖美丽的商品最受青睐，容易使人产生冲动购买欲，买下许多原本计划外的东西。

这大概也是现在的商品越来越注重包装的原因之一。从心理学的角度上讲，“爱美之心，人皆有之”。也因为如此，“感动产品”的存在，是如此令人不可思议却又让人心甘情愿地掏钱。

其实，感动产品在古时候就已经存在。例如，中国人爱饮酒，酒文化源远流长，而古代的酒具，就有樽、钟、爵、盂、瓯、盏、斛等数十种，古人尤其是那些文人雅士，逢事讲究情调，注重氛围，因而特别重视酒具。这其实也是注重包装的体现。

近些年来，以包装设计而取胜的厂家，莫过于韩国的“三星”等品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌。尽管许多消费者都反映，这些品牌在质量、功能方面与其他大牌产品相比，并无过人之处，甚至质量还不及其他品牌，但仍然追随者众多，并成为世界知名品牌。究其原因，与它独特的、讨人喜欢的外形设计不无关系，人们往往一看到它，就被“打动”了，于是不假思索地掏了腰包。

一些厂家认为，面对既理性又感性的现代消费者，要想在激烈的市场竞争中取胜，最重要的环节，已经不是盖更多有效率的工厂，去开发更好的功能，而是在产品的设计和包装上下工夫，更在意消费者对“感性”与“品位”的需求，从“消费者心灵感动”的角度入手，从美学的、体验的、创新的三个层面，设计出能够瞬间打动消费者的“感动产品”。这些产品往往拥有亮眼的色彩搭配，让人有种眼前为之一亮的感觉，从而立即爱上它，所有的理性分析瞬间停滞，从而忽略质量、价格甚至是用途，冲动购买。有些人在买后还会大肆宣传，可见“感动产品”的威力。

举个我们都熟悉的例子：新力笔记本电脑在市场上属于晚进者，未能掌握市场先机。但它从包装设计上做文章，出手的“VAIO”系列，摆脱了以往电脑给人的工具性印象，它舍弃了电脑周边常用的米色或黑色，而改用淡紫色这种梦幻的色彩，与之相搭配的记忆卡，甚至采用乳白镶粉橘的双色设计，整个感觉立刻焕然一新。这款“感动产品”一问世，就立刻在日本夺下一半的市场占有率。

可以说，许多商家就是充分掌握了消费者的这种爱美心理，在包装上大做文章，以此来引发消费者的冲动购买。想一想，你是否也有这样的时候，一下子买下一堆小物品，其实根本用不着，仅仅只是因为一瞬间被它所吸引，就冲动地买下了，结果很快就被堆积在废旧物品箱里。看看你的梳妆台，是否有一些从来都不会去用的护肤品，那些品牌可能是你闻所未闻的，换上平常根本不可能注意到，只是由于逛的时候，被它的外包装和广告词所吸引，就一冲动给买下了，结果回去一冷静，担心质量不可靠而伤了自己皮肤，就扔到一边不闻不问？检查一下你的衣柜，你是否有太多的衣服，很少或者几乎从来没有穿过，仅仅只是因为自己瞬间被感动而购买，并且经常在掏出钱后的一刹那就开始后悔？这些都是“感动产品”给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们带来的烦恼。

“感动产品”通常都是一些小宗消费品，价格不高，同时会让人产生冲动购买欲。于是，许多人会想，买吧，反正就算买错了，也没多少钱。可是“积少成多”，大多数爱冲动购物的人，通常整理自己的物品时，会发现自己买下的“用不上”的东西，总价值大得惊人。有位年轻的白领女性曾经这样说：“以前，我总是舍不得买好的护肤品，总觉得几百块钱一下子掏出去，会心疼。可是在购买那些几十块的护肤品时，却往往眼睛都不眨一下。有时是因为喜欢它的包装，有时是因为它的广告词，有时是受了导购小姐的蛊惑……总之就是买了。结果搬家时，一整理护肤品，数量多得连我自己都害怕，那些用过一两次就弃用的瓶瓶罐罐，实在是太多了。我算了一下，买这些‘没用’的东西所花的钱，就是用来买一套再高档的护肤品，也足够了。”

这就是“感动产品”的负面价值所在，你只有在冷静下来以后，才会发现原来自己花了那么多冤枉钱，才会开始后悔。这种冲动购物在节假日更是明显，许多人节假日逛商场，会买回一堆用不着的东西，结果消费大大超支，给后来的生活带来不便。

对此，我们必须训练自己的“购物免疫力”，不再轻易被“感动”，不再被商家“牵着鼻子走”。我有以下几点建议：

（1）冷静一下大脑。有一项市场研究显示：当一个人有冲动购买欲时，只要离开那家店铺，然后冷静地思考一下是否物有所值，那么九成的人都会放弃购买。所以，当遇到“感动产品”时，尤其是在购买计划外的产品时，不妨给自己一点时间冷静一下。东西总在那，不会买不着。

（2）列一个“购物清单”。没有计划、喜欢瞎逛的人，最容易冲动购买。所以在逛街之前，最好给自己列一个“购物清单”。

（3）做一个长期规划。当你冲动时，不妨想一想自己的理财规划，长远的目标和期盼会让你放弃冲动。

现在我们知道了，购物不仅仅靠“感动”，辛苦赚来的钱一点一滴都不要浪费。花钱不在于多少，而在于“价值”，倘若是必要的、有价值的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

消费，再多也不多。而那些无用的物品，哪怕只花一元钱，都是浪费，都要坚决避免。理性购物，将帮助你提高自己的理财水平，提高你的生活质量。有时候，同样的收入，会过日子的人会把它过得有滋有味；不会过日子的人则会入不敷出，其道理往往就在这里。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后期限成交
——“最后在甩卖”为何总甩不完

为什么有的商店一年四季“清仓大甩卖”？为什么商家会反复告诉你某项优惠活动“机不可失，时不再来”？了解“最后期限成交法”的把戏，你在消费时就会多些理智，少些冲动。

“衬衫4折甩卖，机不可失，时不再来！”

“所有的真皮皮鞋，一律厂价出售，最后一天大甩卖，机会难得。”

“特价酸奶买一赠一，赠完为止。”

在我们的日常生活中，是不是经常听到这样的信息？当面对这种“机不可失，时不再来”时，真的很让我们犯难。当然，这里面会有少数人，很幸运地看到自己喜欢的东西降了价，那么肯定会立即购买，真是皆大欢喜。但这种情况似乎并不多见，大多数人还是迟疑了、为难了：买吧，似乎并不急用，属于可买可不买之列；不买吧，好像真的很便宜呢！在这种矛盾的心情下，喇叭里“机不可失，时不再来”的声音加了一把火，就彻底地击败了你的理性，击垮了你的心理防线。你开始想：也许真的是个好机会呢，失去了就没有了。反正这么便宜，买下来以后总是用得着的，机会只有一次呀！于是，这样的“机不可失”越多，你购买的“非预期”中的商品也就越多，超支也就越多。往往是回到家后冷静一段时间，你才会想：哎，为什么我要买呢？我根本就用不着它啊！

这样的例子并不少见，有位女士这样形容她家楼下的羊毛衫甩卖店：

大清早，喇叭里的声音传来：正宗羊毛衫厂家直销，仅卖一天，机不可失，时不再来，请大家抓紧时间，赶快购买。这位女士赶紧跑了去，等她走到店门口时，才意识到：自己和家人都不缺羊毛衫啊！但好歹已经来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了，就进去看看吧，反正便宜，有合适的，就买一两件。但进去一看却大失所望：这些羊毛衫并没有她预期中的便宜，仅仅只比市场上一般的低了20%不到，而且感觉颜色、样式都很差。于是大失所望地离开了。

上午10点她去买菜，再次从店门口走过，发现门口围了好大一群人，店家收钱应接不暇。她心想：这些人真有毛病啊！东西又不算好，有必要这么狂热吗？过了两个小时，她再次从这家店门口经过，依然看到一大群人在抢购，她开始有些迟疑了：真有这么好吗？莫非是这些衣服的质量真的很特别？但还是摇摇头没有进去。再过了两个小时，她因为有事再次路过，发现有不少款式的衣服已经被人买去。这时她开始怀疑自己最初的判断了：也许这些东西真的很便宜呢！

喇叭里的声音不断传来："厂家直销正宗羊毛衫，仅此一天甩卖，机不可失，时不再来。"终于，在这种"机不可失"的反复催眠下，她的理智丧失了。到傍晚5点时，她终于忍不住了，去买回了一件。后来想了一下还是觉得不够，又跑去买回几件。实际上，在买的时候，她完全没有考虑，这件羊毛衫该给哪一位家人穿，具体在什么时间、什么场合穿。

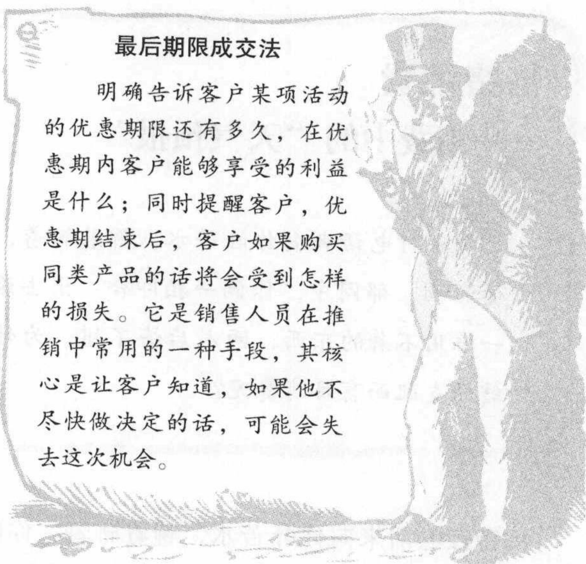
类似于这样的情形，你是否也遇到过？某一天，你去一家美发店，设计师建议你做个发型。你很犹豫，不知道这样的发型是否适合自己，也不知道这个价格是否合理。于是你说："改天吧，我得与朋友们讨论讨论。"但那位发型师反复告诉你说："现在是活动期间，如果今天做，可以享受五折优惠，还免费送一次护理。但活动很快就结束了，以后就没有这样的优惠了。"于是，你终于屈服了，选择了这个"预期"外的消费。

其实，在你的理性崩溃的一刹那，商家也露出了他狡黠的微笑。这些促销的策划者们，这些反复用"机不可失"来催眠你的销售员们，他们都是深谙销售心理学的高手，他们知道该如何说服你，如何去促单。因为它利用了人们一种普遍的心理：恐惧失去。我们从小就被告知："机会只敲一次门，一定要好好把握。"所以自然是不愿意错过这样的"良机"。

在销售中，有一种方法叫"最后期限成交法"，它利用顾客"机不可失，时不再来"的心理，告诉他们优惠只有当日才有，是被用的最普遍的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一种手段。销售员们懂得利用“求之不得”的圈套，让客户产生迫切购买欲望，激发客户害怕买不到的急迫心理。因为人有这样一种共性，你越是推销，有时人越是反感。而当你不卖时，或告诉他以后可能买不到时，他反而会买。而且，从经济学上讲，短缺会造成商品的价值升值。



“机不可失”在经济学领域被用得很普遍，不仅仅被用在购物中，也被用在投资中。许多投资者就是因为“机不可失”的诱惑，在考虑不成熟的情况下就盲目投资，结果带来损失。对此，许多投资专家都认为：投资的机会其实有很多，大多数的“机不可失”，其实都是不存在的。

所以，面对这种“机不可失”，还是保持冷静的好。有过购物经验的人会发现：酸奶几乎是隔三差五地促销，几乎大多数时候都在降价；声称“门店转让，卖完为止”的皮鞋，转了一年都没转出去；而那些“仅限今日”的优惠活动，倘若你明天去，通常会发现优惠仍在继续……所有的这些都告诉我们：有时候，所谓的“机不可失”，真的只是一句廉价的促销语罢了。

总之，一件商品，好或是不好，买或是不买，要相信自己的判断，要理性地判断它对于自己的价值，要保持冷静，将购买权控制在自己手里，不做被别人牵着鼻子走的“傻瓜”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情绪消费
——消费中的“天气预报”

闺密打电话来向你吐苦水，聊着聊着，你的心情也大受影响。郁闷中，你俩一拍即合：出去逛逛？结果买回一堆用不着的东西，两人后悔不堪。为什么人们会受情绪的支配而盲目消费呢？

闺密打电话来向你吐苦水，聊着聊着，你的心情也大受影响。郁闷中，你俩一拍即合：出去逛逛吧？结果，买回一堆用不着的东西，储蓄计划宣告破产，后悔不已。

相信这种情况，在生活中人们会经常遇到，尤其是女性，因为受情绪支配而盲目购物的现象，更是数不胜数。大多数人都曾采用过消费这种方式来发泄心中的郁闷。确实，消费能够让人暂时化解心中的不悦。当从商店出来拎着一袋新买的东西时，心情一定是无比愉悦的，你会迫不及待地想回到家，马上试用一下，对不对？

其实，这种由购物所带来的快感，几乎存在于每一个人的身上。尤其是女性，有时候会因为买了一件漂亮的新裙子而高兴不已，郁闷的心情一扫而空；有时候，仅仅只是一个外形可爱的小玩意儿，都能让她们美上一阵，暂时忘却阴霾。

有人说，“情绪是消费的天气预报”，这话一点也不假。零点调查公司曾对北京、广州、上海三个城市的900名受访者进行调查，结果表明，93%的女性都有过这种情绪消费行为。

美国卡内基—梅隆大学的科学家们曾做过一个实验：他们先让约200名受试者观看不同类型的电影片段，唤起他们“厌恶烦躁”或者“悲伤忧愁”的情绪，然后观察他们的消费行为。结果，所有受试者在心理上都愿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意以更低廉的价格买到物品，那些厌恶烦躁者掏钱很小气，总试图以更低的价格买到东西；而那些悲伤忧愁者，却更加急于得到东西，在价格上不那么计较，即便价格略高也会购买。

研究人员说，这表明与经济利益毫无关联的“情绪”，会影响人们的消费行为。

“情绪消费”在日常生活中屡见不鲜：一个月收入千元左右的年轻女孩，心情不好时，可能会购买价值数百元的高档化妆品；一个因情绪低落随便逛逛的人，可能会买回一大堆的衣服。据一些业内人士介绍，氛围是情绪消费的导火线，女性很容易受情绪的影响和氛围的影响（例如听了商场的音乐）而产生消费冲动。另外，发了工资和情绪极端不好时，也是女性最容易情绪消费的时候。还有，逛街的爱好也是情绪消费的催化剂。零点的调查也表明，有21%和39%的女性喜欢逛街，许多购物常在不经意的逛街中产生。

“情绪消费”倘若不能得到控制，养成习惯，很容易导致乱花钱而给自己带来经济损失，甚至让自己陷入经济困境，并且这种效应会越来越强化。而且，从根本上讲，消费并不能根除痛苦，并不能真正改变心情。确实，可以通过购物来暂时转移注意力，减轻不快的情绪，从而让你暂时忘却孤独、焦虑、压抑、难过等情绪。但实际上，引起恶劣情绪的根源并没有得到解决，所以坏心情并没有消失，只是被“藏”起来罢了。一旦这种购物带来的快感消失，你会马上再次陷入焦虑之中。

许多病态的购物狂就是这么形成的，因为情绪而消费，暂时缓解痛苦，之后再次情绪消费，并且慢慢地停不下来了，进入一种无法自控的消费怪圈，令自己痛苦不堪。购物狂会不断地消费，甚至不惜在短短的时间内花光所有的现金，家里却堆满了不需要的东西。

这是一种典型的饮鸩止渴的行为，不仅不能减轻痛苦，反而会加重症状，因此是不可取的。不过，“情绪消费”的可怕之处，不仅仅在于它的危害，而且在于它很难控制，更在于它常常“杀人于无形”。通常情况下，人们受情绪的支配，根本意识不到自己是在乱花钱，直到冷静下来后，才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后悔自己做了一件荒唐事。

所以说，要克服“情绪消费”，最首要的就是要提高警惕，明白钱的来之不易。在你花每一分钱时，都应该先想想：我是否需要它？它是否物有所值？要学会用理智打败冲动。当你冲动时，你要多想想，瞬间的冲动会让你付出怎样的代价，这种心理暗示会帮助你冷静。

其实，排遣痛苦的最有效方法就是承认它的存在，不要压制它。即便确实心情糟糕，也不用跟自己的钱包过不去。除了购物，你还有很多更好的办法改善心情。聪明的人会懂得：越是情绪低落，越不能买东西；即使逛街，也最好空着手去逛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

炫耀性消费
——为什么有人吃白菜却穿名牌

为什么有些女白领，挤公交却背几万块的LV包？为什么法国的奢侈品在中国的销量超过在世界其他地区的总和？是中国人真的很富裕了吗？无他，炫耀性消费心理作怪耳！

《中国电子商务》杂志中讲了这样一个故事：有位作者的朋友，其实并不是太富有，却狠狠心买了辆高档轿车。结果不到一年，就有款式更新颖、档次更高的轿车上市，该车跌了好几万元。他的朋友非常伤心，但实际上，他心疼的不是那几万块钱，而是价格下跌后，车的档次也跌了下来。还有一句没有说的潜台词是，他的面子也跟着跌了下来。

现实中，吃白菜却穿名牌的人，绝对不只是一句玩笑话，也不是天方夜谭。报纸上曾经报道，上海有些女白领挤公交却背几万块的LV包，这些都是现实生活中真实存在的现象。国内有位营销专家在他的书中就曾经写到，他的一个朋友，自从买了一块几十万块的名牌手表后，就有些不自在了，有事没事都把手腕露出来看看时间。并且还说，平常请客吃饭时一定要追求档次，而自己一个人出差就不那么讲究了，买个肉夹馍边走边吃就可以了。

这就是“炫耀性消费”，它是人的一种共性。炫耀性消费又称凡勃伦效应，它是指消费者对一种商品需求的程度因其标价较高而不是较低而增加，即商品价格定得越高越能畅销。它反映了人们进行挥霍性消费的心理愿望。这个理论最早由美国经济学家凡勃伦1899年提出，并成为经济学中的一个不朽术语。它又称“显眼的消费”、“装门面的消费”、“摆阔气的消费”等。凡勃伦解释说，社会上的有闲阶级，总想通过生活上的炫耀来表现

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己的阔气。例如，穿着要华丽，住所要装饰得富丽堂皇，首饰要豪华名贵等。因为这些消费可以显示自己的身份、地位，从而能受到社会的尊重。

托斯丹·邦德·凡勃伦

托斯丹·邦德·凡勃伦（Thorstein-BVeblen,1857~1929年），美国经济学巨匠。1857年7月30日出生于威斯康星州，是挪威移民后裔。

凡勃伦的主要著作有《有闲阶级论》、《营利企业论》、《德帝国与产业革命》、《近代不在所有制与营利企业》。其中《营利企业论》产生于芝加哥大学执教时期，论述了当时的“现代资本主义”，在某种意义上说是凡勃伦的《资本论》。他从企业与产业两个方面来剖析资本主义体制，站在保守的改良主义立场，迎合好战的君主制，排斥社会主义，哀悼行将衰亡的营利企业。他依据德国历史学派的发展阶级概念，批评了适用货币经济——亚当·斯密以及今日经济学主流所犯的时代错误，提出了股份资本论。其中所提出的大量命题，奠定了制度学派的基础。



放眼看一下我们周围，这种炫耀性消费比比皆是。长沙有媒体曾报道，一套售价高达99998元的西服，在某品牌专卖店露面，是目前全国标价最高的服饰。虽然价格昂贵，却马上就有人订购。类似这样的现象还有许多，房子越贵越有人买，宴席从1万一桌到36万元一桌，富豪们互相攀比摆阔。法国的奢侈品在中国的销量，超过在世界其他地区的总和。这样看来，自古就爱面子的中国人，在炫耀性消费上都有些“闻名于世”了。

炫耀性消费不仅仅出现在成年人当中，也普遍存在于青少年群体中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一项针对中学生的“关于名牌”的调查，36.2%的青少年非常赞同“别人有的名牌货，我都希望拥有”，半数以上的人认可“当买了一件别人少有的商品时，我会扬扬自得”，1/3的人认为“让人知道我用冒牌货是很没面子的”。一项针对北京、上海的青少年调查显示，对名牌表示“喜欢”的占49%；对名牌专卖店，表示“非常喜欢”的占7%；“比较喜欢”的占28%；“一般”喜欢的占51%；“不太喜欢”的只占12%。可见，青少年的炫耀性消费丝毫不落后于成年人，很多年轻人都视名牌为时尚，媒体还曾报道过“年轻人租名牌衣服去约会”的新闻。

凡勃伦还提出了这样的理论：一旦价格下跌，炫耀性消费的效用就降低了，它的需求量反而会减少。也就是说，对于这类炫耀性的产品，越便宜，人们还越不爱买。比如说，同样的手机，他20万买得很乐意，可是如果你1万元卖给他，他也许看都不会看一眼。为什么？因为降价后的物品，只剩下实际使用功能，不再有炫耀性的功能。

美国一位社会心理学家认为：人们在选择服饰或行为时，尽管舒适与方便常常是一种理由，但绝不是左右时尚变化的最终原因。人们追求时尚，从根本上讲，与其说是外在的、实用的考虑，不如说是追求内在的、心理的感受。

现代社会，不管你承不承认，所有人都有着不同程度的炫耀倾向，这可能是生物进化的产物，是人性使然，因此不能将它一棒子打死。从根本上讲，炫耀是不可能被铲除和灭绝的。人人都渴望证明自己，获得他人的尊重，这是人的一种社会心理需要，无可厚非。从宏观上讲，炫耀性消费对需求有很强的拉动作用，它有利于启动市场，拉动消费；它还能增加国家税收，有平衡收入差距的作用。

但炫耀应该把握一个度，不一定要穷奢极欲，也不是非要靠购买炫耀性商品来表示。消费要与自身的文化内涵相匹配，盲目追求炫耀创造社会认同，是消费观念不成熟的表现。违背自身风格的炫耀性消费，不仅难以得到他人的认可和尊重，反而让人嘲弄和看不起。同样的物品，不同的人使用，给人的感觉是完全不同的。譬如，经常有人议论，某某人硬是把顶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

级品牌穿出了山寨的味道，就是人们对不合理的炫耀性消费的一种嘲弄。

通常人们都认为，炫耀性商品带来的是独特的设计和风格、高品质、高品位、昂贵的价格等，但人们往往忽视，它还包括积淀的独特文化内涵和见解。倘若不了解这点，就纯粹成为一种符号炫耀了。

更严重的是，炫耀性消费使人们的价值观扭曲。当一个人将攀比与炫耀看得过重时，他会逐渐丧失自我，忽视内心的真实感受，会活得很累，丧失许多身边的幸福与快乐。必须承认，适当的炫耀是必须的，那是你赢得尊重和机会的第一张门票；但过度的炫耀就有些自欺欺人了，正如知名企业家李践所说的，如果你是一个拥有20个员工的公司老总，即使你带再多的人出去，也同样掩饰不了公司规模小这一事实，不过是徒劳地增加成本罢了。所以说，消费一定要量体裁衣，要多关注自己内心的感受，而不是别人的看法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

神奇销售员
——天价鱼钩背后的秘密

有时候，我们不得不佩服销售员们，他们的游说居然有如此强大的力量，能让你在不知不觉中购买许多你并不想要的东西。我们为什么会被他们牵着鼻子走？在这里就有必要探讨一下经济学中的推销了。

人们在购物时，很容易受到推销员的影响。有时候，这个影响力还十分强大。推销是一门艺术，有时候，你不得不佩服那些销售员们，他们的游说居然有如此强大的力量，能让你在不知不觉中购买许多你并不想要的东西。相信许多人都有类似的经验，在销售人员的建议下，明明打算买普通商品的你，却莫名其妙买回一件高档商品；明明没有这个预算的，就因为在柜台前流连了一下，就被眼尖的销售员给发现了，然后就不知不觉中买了许多东西；一件你并不喜欢的东西，却能因为销售员的魅力而购买……这样的例子真的太多了。回忆一下，你有多少次是因为经不起店员的软磨硬泡，而乖乖地“缴械投降”的？你是不是好多次在不情不愿的情况下白白掏钱？好多次，我们都会因为这种推销，买了自己不需要的东西而后悔，但却一次次地以“反正还行，可以凑合着用呗”来安慰自己，然后下一次还是掉进同一个陷阱。花钱就要花得开心，不能让别人牵着鼻子走。所以，我们有必要探讨一下经济学中的推销。

推销虽然是一门复杂的学问，但究其根本，就是一个满足需求的过程。也就是说，消费行为只能在有需求的情况下发生。

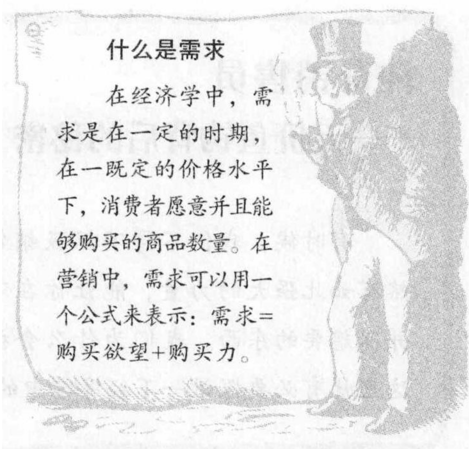
倘若你完全没有需求，说再多天花乱坠的话，对你也起不了作用。但优秀的销售员都是善于创造需求的高手。“把梳子卖给和尚”的故事，许多人都知道，这正是创造需求的经典故事。在销售中，有一个经典的案例

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

叫“卖鱼钩卖出30万”，大致意思是这样的：

某公司老板来视察时，发现有一位能干的销售员，居然一单生意卖出30万。于是问他：“你是怎么卖到那么多钱的？”

这位销售员回答说：“一位男士进来买东西，我先卖给他一个小号的渔钩，然后我告诉他，这样的渔钩，大一点的鱼就钓不到了。于是他又买了中号的渔钩，再买大号的渔钩。接着，我又用同样的方法卖给他小号的渔线，中号的渔线和大号的渔线。然后，我问他上哪儿钓鱼，他说海边。这时，我建议他买条船，还可以享受一下海边的阳光浴。我带他到卖船的专柜，卖给他长20英尺的帆船。他说他现在的汽车可能拖不动这么大的船。我于是带他去汽车销售区，卖给他一辆新款汽车。”


什么是需求

在经济学中，需求是在一定的时期，在一既定的价格水平下，消费者愿意并且能够购买的商品数量。在营销中，需求可以用一个公式来表示：需求=购买欲望+购买力。

老板很诧异：“他仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西？”

“不是的，”售货员回答道，“他是来给妻子买卫生棉的。我就告诉他，你的周末算是毁了，为什么不去钓鱼呢？”

这个故事虽然真假难辨，但却告诉我们，销售的成功，就是因为创造了需求。前面我们已经讲了，购物要分“需要”和“想要”。理性的购物，应该买自己需要的东西；而想要的东西，则应结合自己的经济能力、当前需求等综合考虑，然后作出理性的选择。而销售人员的成功之处就在于，他把“想要”变成了“需要”，令你产生一种迫切购买的欲望，从而丧失理性，做出不合理的购买行为。

什么情况下能把“想要”变成“需要”呢？我们说，人的本性可以概括为一句话：逃离痛苦，追求快乐。人生在世，所有的目标和行为，都可以归结为这一句话。而销售员所做的，正是利用这种人的本性来催眠你，他让你产生痛苦感，而似乎只要买下这件商品，你就能马上摆脱痛苦，得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到快乐。举个例子，你在某家化妆品柜台前，导购员会反复向你描述，如果你的皮肤状况得不到改善，会是什么样；如果你的皮肤好了，又会是什么样。在这种痛苦和快乐的强烈对比下，你会在不知不觉中被“催眠”，产生迫切的改变欲望，即购买欲望。这时，你完全忽视了这些问题：如果买了，就真的能得到她所说的这种效果吗？我要达到这个效果，是否有更好的选择？往往买过之后，你会恍然大悟：其实我也可以买其他的啊！但在当时，迫切的购买欲望使你忽略了这些。因此，当你遇到销售员向你推销计划外的物品时，不妨给自己一点时间冷静一下，倘若过上一会儿，或过上几天，仍然觉得有买的必要，再买也不迟。

还有一种情况，就是在明明不想买的情况下，却购买了。导致这种行为的原因，可与炫耀性消费类似，大都是个面子问题。比如：

你忐忑不安地走进一家手机店，导购小姐笑盈盈地招呼你：“Hi，你是要买手机吧！在这边，过来看看。”她的热情让你无法抗拒，你只好走了过去。导购小姐向你推销了许多新款的高档货，其实你的本意是买一款中档的。但面子薄，让你不好意思说。或者为了炫耀一下，你就真的买了一款高档的。只有在走出店门后，你才会开始反思：我花这么多钱买个预料之外的东西，划得来吗？

好面子的人，总是过于关注别人的感受，而忽略了自己的感受。许多时候，我们往往都是被销售员的那些千篇一律的话说得耳根软，从而作出不理性的选择。比如：

“小姐，你穿上这件衣服好漂亮，真是让人眼前一亮哎！好衬你，这样的衣服，除了你这样的好身材，一般人还真得穿不上。”

“你真有眼光！你的品位真高！这是我们这里卖得最好的一款高档货了。”

这些话，其实没有任何新意，但却屡试不爽。有多少次，你是在这种“糖衣炮弹”下投降的呢？喜欢赞美和奉承是人的天性，但销售员的赞美，往往会让你付出高昂的代价。有时候我们做出一些错误的购买，多半是虚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

荣心的结果。所以，面对这种情况，其对策还是一句话：价值衡量。看看它是否真的对自己有用，是否真的需要，是否真的值这么多钱，否则就不要购买。

最后一种情况叫"强制购买"，许多不正规的商家，通常会用这种方法欺压顾客。例如：

"呀！你把它弄脏了，让我再卖给谁呢？你就买下来吧！"

"这个是不让试用的，你用了，现在你只好把它买下来了。"

这种倒霉的情况，许多人都遇到过。明明不是你的错，可店主偏要赖在你头上，免费试用的，用完却要钱……有很多不法商家通过促销、试用等手段设置骗局，强迫消费者花钱，一不小心就掉入了陷阱。面对这种情况，该怎么办呢？还是那句老话，不要贪小便宜，"天下没有免费的午餐"，消费之前要先问清楚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第八章 “牌子”的魅惑：你走不出的迷宫

五花八门的牌子充斥在我们周围，品牌，名牌，贴牌……这还不算，还有很多不同的店挂同样的牌，很多商家仿造别人的牌。当今是牌子的天下，你有没有被这些光怪陆离的商业现象弄花了眼睛？快擦亮眼睛，看穿真相吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品牌效应
——品牌的魅力指数有多大

电影《疯狂的石头》中的经典语录之一就是那句山东方言："班尼路，牌子！"一个小蟊贼也时刻不忘用"牌子"来抬高自己的身价，可见"品牌"对大众生活的影响。那么，如何用经济学来解释"品牌效应"呢？

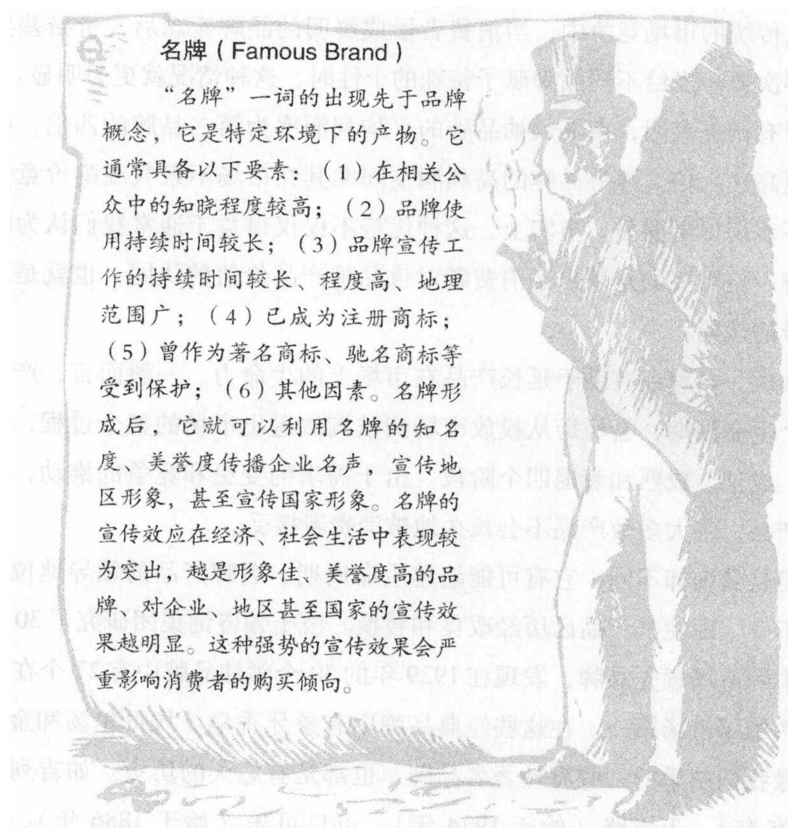
电影《疯狂的石头》里面，演员黄渤扮演的是一个野心勃勃却又愚蠢之极的小蟊贼，他的经典语录之一就是用浓重的山东方言大喊："班尼路，牌子！"就是这么一个喜剧色彩浓重的人物，在落魄之时也不忘记抬出"牌子"俩字来抬高自己的身价，可见"品牌"对大众生活的影响有多大。那么，如何用经济学的思路来解释"品牌效应"？

其实，"品牌"就是一个名称、符号或设计，或者是它们的组合，其目的就是把一种商品同另外一种商品区别开来。品牌的英文单词 Brand，源出古挪威文 Brandr，意思是"烧灼"。人们用这种方式来标记家畜等需要与其他人相区别的私有财产。到了中世纪的欧洲，手工艺匠人用这种打烙印的方法在自己的手工艺品上烙下标记，以便顾客识别产品的产地和生产者。这就产生了最初的商标，并以此为消费者提供担保，同时向生产者提供法律保护。从这个角度看，品牌是一个非常中性的词汇，这是非常重要的一点。"班尼路"让电影里的黄渤如此骄傲，并不是因为它是"品牌"，而是因为它是"名牌"。

品牌本身没有好坏，它不过是个"牌子"。商家想拉拢消费者，就会想尽一切手段让自己的品牌扩大知名度，引起消费者的共鸣，让他们认可自己的产品，并且愿意掏腰包购买。也就是说，努力把自己的牌子打造成"名牌"。要达到这个目的，他们的产品必须有过硬的质量、完善的售后服

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

务、良好的产品形象、美好的文化价值、优秀的管理结果，等等。而这些恰恰是消费者在购买商品时最希望得到的。


名牌（Famous Brand）

“名牌”一词的出现先于品牌概念，它是特定环境下的产物。它通常具备以下要素：（1）在相关公众中的知晓程度较高；（2）品牌使用持续时间较长；（3）品牌宣传工作的持续时间较长、程度高、地理范围广；（4）已成为注册商标；（5）曾作为著名商标、驰名商标等受到保护；（6）其他因素。名牌形成后，它就可以利用名牌的知名度、美誉度传播企业名声，宣传地区形象，甚至宣传国家形象。名牌的宣传效应在经济、社会生活中表现较为突出，越是形象佳、美誉度高的品牌、对企业、地区甚至国家的宣传效果越明显。这种强势的宣传效果会严重影响消费者的购买倾向。

企业经营者和管理者投入巨大的人力、物力甚至几代人长期辛勤耕耘建立起来一种与消费者之间的信任，于是，名牌形成了。

名牌一旦形成，就会成为企业的无形资产，是一棵真正的“摇钱树”，它带来的宝藏可以说是“取之不尽、用之不竭”。

首先，当消费者认可了这个品牌，对它有了一定的信任度、追随度，企业就可以为品牌制定相对较高的价格，获得较高的利润。如海尔家电，其价格一般比同类产品高；耐克运动鞋，比同类的李宁运动鞋、安踏运动鞋高出几百元。我们还可以再看一看著名饮料企业可口可乐的例子：可口可乐公司 1999 年的销售总额为 90 亿美元，其利润为 30% 即为 27 亿美元，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除去5%由资产投资带来的利润，其余22.5亿美元均为品牌为企业带来的高额利润，由此可见，名牌给企业带来了巨大的收益。

在传统的市场竞争中，当消费者形成鲜明的品牌概念后，价格差异就会显得次要。当给不同品牌赋予特殊的个性时，这种情况就更为明显。

曾有调查表明，市场领袖品牌的平均利润率为第二品牌的四倍，而在英国更高达六倍。强势品牌的高利润空间尤其在市场不景气或削价竞争的条件下表现得更明显。事实上，这种优势不仅仅得益于通常我们认为的规模经济，更重要的是来自于消费者对该品牌产品价值的认同，也就是对价格差异的认同。

其次，名牌还有助于延长产品在市场上的生命力。一般而言，产品都有一个生命周期，会经历从投放市场到被淘汰退出市场的整个过程，包括投入、成长、成熟和衰退四个阶段。由于需求的变更和竞争的推动，除了少数产品，绝大多数产品不会长久地被消费者接受。

但是名牌却不同，它有可能超越生命周期。名牌产品的领导地位可以经久不变，即使其产品已历经改良和替换。波士顿咨询集团研究了30大类产品中的市场领先品牌，发现在1929年的30个领袖品牌中有27个在1988年依然雄居市场第一。在这些经典品牌中有象牙香皂、坎贝尔汤和金牌面粉。像我们熟悉的一些海外著名品牌，也都是有悠久的历史。如吉列（始于1895年）、万宝路（始于1924年）、可口可乐（始于1886年）、雀巢（始于1938年）。同样，我国的不少老字号在今天的市场竞争中依然有着品牌优势，如同仁堂等。

再次，名牌拥有者还可以凭借品牌的优势不断开发新品种，开拓新市场。例如，娃哈哈早年生产儿童营养液，成为知名品牌；现在生产纯净水和其他饮品，依然受到广大消费者的信赖和认可。1994年世界品牌排名第一的是美国的可口可乐，其品牌价值为359.5亿美元，相当于其销售额的4倍。到1995年可口可乐的品牌价值上升到390.50亿美元，1996年又上升为434.27亿美元，到了2009年，这一数字激增到673.9亿美元。难怪可口可乐的老总扬言："即便拿走可口可乐的所有家当，只要给我这个牌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，几年内我就可以重整旗鼓。"

现在我们明白了，为什么商家花费大量的心思来宣传自己的"品牌"，他们无非是想让品牌变成"名牌"，争取到大量稳定的消费者，增加自己的收益。牛皮不是吹的，名牌也不是"忽悠"出来的，质量好、服务优，这是名牌产品的优势，消费者也从中得到了好处。

可见，知名品牌的魔力是毋庸置疑的。无论是对消费者还是商家，它都有无穷无尽的诱惑力。我国改革开放30年来，市场趋于成熟，消费者的消费心理也发生了巨大变化，消费者已逐渐从"商品消费"进入"品牌消费"的新阶段，消费者大多根据品牌来选择商品。据国家统计局调查，我国居民消费明显集中于名牌商品，前10名品牌的占有率之和在70%~80%，品牌经营的时代已经来临。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

性价比
——不要盲目为名牌下单

每个人都喜欢名牌。市场里的众人纷纷追着名牌跑，大有不买名牌不罢休、不称名牌不停手的意思。但是问题的关键在于：名牌真的就那么可靠吗？我们买名牌的钱里，有多少是替商家交了广告费呢？

名牌，谁都喜欢。消费者喜欢名牌，一来用着放心；二来显得有面子。商家愿意自己的产品成为名牌，这样可以谋取更多的利润。如此这般，市场里的众人纷纷追着名牌跑，大有不买名牌不罢休、不称名牌不停手之势。但是，问题很快就来了：名牌真的就那么可靠吗？名牌之所以成为名牌，除了产品本身的质量过硬、售后服务优质之外，还有很多营销方面的伎俩。

比如，铺天盖地的广告就是名牌建设的重要手段之一，弄几位大牌明星做代言，在各个重要电视台的黄金强档时间轮番轰炸似的播出一阵子，知名度很快就提高了。

比如，在各种五花八门的评奖活动亮亮相，有些评奖机构以评奖评优为名借机敛财，企业只要交出所谓的“评奖费”，就可能稳操“奖”券，买来名牌。

比如，利用一部分人的虚荣心理，商家会故意把自己的产品带上“高档”、“贵族”等标签，靠“噱头”出名。

正所谓羊毛出在羊身上，“名牌之路”走得如此艰辛，名牌产品的生产成本也就比其他那些没牌子的成本高出许多，价格自然也就高了。当你买一瓶哇哈哈纯净水，看着瓶子上的王力宏冲你微笑的时候，你就要知道，刚才你掏的一块钱里有一部分就进了王力宏的口袋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果仅仅是价格问题，还不会完全动摇消费者对名牌的信心。偏偏名牌们自己不争气，质量上还出了问题。从南京冠生园“陈馅”东窗事发，到芬必得被疑有心血管风险；从高露洁牙膏到立顿茶饮；从光明早餐奶，到雀巢奶粉含碘超标……一段时间以来，国内外的各类名牌纷纷因某种缺陷被媒体曝光。人们在审视、惊异于这一起起事件的同时，不禁发出疑问：我们还能相信名牌吗？

当消费者踌躇不决的时候，那些一直被“大牌”压得喘不过气来的小角色推出了“高性价比”的口号。

乍一听起来，“性价比”确实为消费者提供了一个很好的购物参考系数。性能和价格的比值越大，商品就越划算。比如，一人选MP3，A型号性能优越，价格昂贵；B型号性能略差，由于牌子比A型更有名气，却和A型号在同等价位上。那么，A型号就比B的MP3的性价比高。如果现在有C型号MP3价位比A、B两种都低得多，性能只是略差，那么我们说C型号的性价比最高。因为我们花同样的价钱，买C型号MP3是最划算的，虽然性能上比前两种略差，但是按照便准理论“性能/价格”考究，C型号的每一元钱所购买的性能要比A、B型号每一元钱所购买的性能多出一些。所以，C型号的MP3的性价比最高。

性价比（Performance/Cost）

性能价格比简称性价比，是商品生产、营销和顾客购买所考虑的最重要的指标。追求产品的高性价比，就能够更好地满足用户的需求。性能价格比是性能与价格的比值：性能/价格。它的比值越大，性价比越高。需要说明的是，性能和价格都是广义的。性能包括产品使用、审美和服务；价格包括购买价格和使用过程发生的维修费用，即整个产品寿命周期的费用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果能够这样购物，岂不是很放心？可问题又出来了，性能和价格这一对分子和分母的大小变化，严重影响着比值的大小。

我们可以用数学推导的方法看看具体变化的情况：

（1）性价比上升的几种可能性：性能上升、价格下降；性能上升、价格不变；性能上升幅度大、价格上升幅度小；性能下降幅度小、价格下降幅度大；

（2）性价比不变的可能性：性能和价格变化幅度一致；

（3）性价比下降的几种可能性：性能不变、价格上升；性能上升幅度小、价格上升幅度大；性能下降幅度大、价格下降幅度小。

所以，在购买过程中，商家强调某个产品与某某产品比较，价格如何超值、性价比超高，你就要小心了，说不定这个大馅饼对你来说是个大陷阱；还有，当产品价格变化时，不但要注意产品价格变化时，还要注意产品性能的变化（产品使用、审美和服务等），具体来说，发现价格变化时，要搞清楚为什么会变化，变化的主要原因在哪里，是工艺改进、促销、清货还是其他什么的原因，不要让性价比把你迷惑了。

消费者的购买过程实际上是对商品性价比选择决策过程。生产企业在产品定位时会站在用户角度，优先考虑产品的性价比，实现最大的顾客价值，因此，追求高的性价比是以“用户为导向”经营战略的着眼点。当然，高性能价格比的产品是以低成本和可靠实用的质量为基础的，而低成本和高质量以技术和管理为后盾。企业对技术开发和管理的提升是永无止境的。

对商品价格不太敏感的人会觉得，选择知名的品牌是一种省事、可靠又减少风险的方法。尤其在大众消费品领域，同类产品可供消费者选择的品牌一般都有十几个乃至几十个。面对如此众多的商品和服务提供商，消费者是无法通过比较产品服务本身来作出准确判断的。这时，在消费者的购买决策过程中就出现了对产品的“感觉风险”（即认为可能产生不良后果的心理风险）的影响。这种“感觉风险”的大小取决于产品的价值高低，产品性能的不确定性以及消费者的自信心等因素。消费者为了规避风

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

险，往往偏爱拥有知名品牌的产品，以坚定购买的信心。

因为名牌在消费者心目中代表着品质和特色，而且同时它还是企业的代号，意味着企业的经营特长和管理水准。因此，名牌缩短了消费者的购买决策过程。

比如“海尔”，作为家电品牌，人们提到优质“海尔”就会联想到海尔家电的高质量、海尔的优质售后服务及海尔人为消费者着想的动人画面。再如“耐克”，作为运动鞋的世界知名品牌其人性化的设计、高科技的原料、高质量的产品，为人们所共识。“耐克”代表的是企业的信誉、产品的质量品牌——企业竞争的武器。但是，它们在同类产品中价位都是偏高的，那些对价格比较敏感的顾客可能还是会犹豫不决。

总的来说，相信名牌还是相信性价比，还是要由消费者自己来定夺。很多消费者觉得，“名牌再怎么出事，大部分还是比较值得信赖，为了保险我还是优先选择名牌”。看看我们的家里，牙膏是佳洁士的，洗发水是飘柔的，火腿肠是双汇的，牛奶是伊利的……几乎全都是市场的公认名牌。还有一些人会认为，“我们中国的市场经济还不健全，许多不出名的，根本不敢买，恐怕上当。名牌再出事，也比那些‘三无’产品可信吧！个别指标超标，也比那些假冒伪劣的强”。

这种对名牌的“粉丝级”信任正是名牌厂家所期待的。但是消费者也要“雾里看花”，在众多的牌子处分辨出那些性价比高的“非名牌”。买名牌要适合、要量力而为，否则就不是你操纵名牌，而是名牌操纵你啦！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贴牌
——乱花渐欲迷人眼

珠三角生产的一件T恤衫售价50元，贴上法国巴黎时装名牌后，可以卖到1000元。于是当我们再一次为名牌埋单的时候，心里未免打鼓：这牌子究竟是从中国的哪个小作坊里生产的呢？

有了“品牌”不等于商品卖得好，创了“名牌”才能占领市场。可是，创造名牌需要比较长的周期，耗费大量人力、物力，不是任何一个企业都能负担得起的。为此，有些企业想出了“贴牌”的办法。任何一个在使用名牌的消费者都要做好充分的心理准备——你穿在身上引以为豪的“名牌”时装，正在人前炫耀的“名牌”手机、电脑、数码相机等，很可能并不是你想象的那样，从知名企业的生产流水线上出来通过商场卖给你，很可能是挂着名牌的“贴牌”货。

OEM贴牌这种经营模式在国际上已运作多年，国际上知名的大品牌，像诺基亚、摩托罗拉、西门子、三星等都采用了这种做法，这些企业自行提供设计方案，然后再委托专业手机代工厂进行生产，最后由自己销售，并负责售后服务。

相对OEM而言，ODM在“洋”品牌中更加盛行，西门子、摩托罗拉、NEC等厂商在这方面都有尝试。即企业向手机代工厂购买现成的设计方案并委托其或是自行生产，然后打上自己的品牌进行销售。

这些“洋”品牌在生产过程中大多会进行严格的流程管理，所以其产品质量还是有保证的。至于国内的一些二三线生产厂商由于产能不足，也会采取先购买设计方案，再委托专业代工厂生产的做法，如中电奥胜、清华紫光、奥克斯、万晋等都有这样的产品，但是由于其自身的流程管理水

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



贴 牌

指一家厂商根据另一家厂商的要求，为其生产产品和产品配件，亦称为定牌生产或授权贴牌生产。即可代表外委加工，也可代表转包合同加工。俗称代加工。近年来，这种生产方式在国内家电行业比较流行，如TCL在苏州三星定牌生产洗衣机，长虹在宁波迪声定牌生产洗衣机等。具体说来，它包括OEM、ODM和OBM。OEM（OriginalEquipmentManufacture），即原始设备制造商，A方看中B方的产品，让B方生产，用A方商标，对A方来说，这叫OEM；ODM（OriginalDesignManufacture）即原始设计制造商，A方自带技术和设计，让B方加工，这叫ODM；OBM（OriginalBrandManufacture），即原始品牌制造商，只负责生产加工别人的产品，然后贴上别人的商标，这叫OBM。

平和技术理解能力，产品品质方面的保障有限。

“代加工”不仅仅局限在手机行业，其他行业也广泛地采用这种模式。中国最著名的服装生产基地温州，近几年也走上了贴牌加工的道路。例如，温州服装企业“夏蒙”与意大利品牌“杰尼亚”合作、“法派”与日本品牌“伊腾忠”合作、“华士”与美国品牌“LEE”合作、“报喜鸟”与意大利品牌“玛佐托”合作……这些贴牌企业都为国际知名品牌提供加工服务，让这些名牌贴上了Made in China的标签。

很多人不服气，贴别人的牌子，用别人的技术，那么中国的制造商不就成了加工作坊了吗？没办法，商人是趋利的，经济规律在背后作祟，我们就摆脱不了“中国加工制造”的阴影。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还是拿大家比较熟悉的手机行业来举例子。手机的技术大致分为三层：底层的芯片、中间的软件和表层的外形。目前没有一家国产手机厂商掌握了基带芯片、射频芯片等技术，在世界范围内，也只有德州仪器、高通、飞利浦等少数几家传统的芯片厂商手中握有芯片级技术。国产手机一般对外宣称芯片级的核心技术受制于人，而实际上是连中间的软件层和技术含量相对简单的外形设计都没有几家企业能做。有调查显示，到2005年，中国国产芯片所占芯片市场的比例仅为20%左右，其余80%左右的芯片则来自于进口。

为什么我们自己不能研发芯片呢，那样钱不就进了自家腰包了吗，手机不就更便宜了吗？不是不能，是条件不允许。技术研发周期长、费用高，从短期来看，还不如直接贴牌带来的效益大。在这方面，波导曾经吃过亏。2000年6月上市时，波导就定下先掌握外围设计，再攻克芯片技术的战略。2001年年初，波导和英国剑桥的一部手机开发公司签署联合开发协议，该公司帮波导设计出了一款手机，由于设计的成本太高，没敢往市场上推。但为这个夭折的手机设计，波导就支付了差不多3000万元人民币的“学费”。2002年3月，传出波导计划自主研发芯片，并和杭州华立密切接触的说法，波导当时准备花一年或几年的时间，交够“学费”来掌握芯片设计，但此事完全没了下文。

“一流的公司卖技术，二流的公司卖产品。”大部分国产手机企业显然不喜欢在技术问题上纠缠不休，它们进了一个掩耳盗铃式的误区：技术人员能够将软件及硬件有机地整合之后制造出属于自己的产品，就认为是拥有了自己的技术。就这样，它们买来现成的技术，自己加工一下，然后当做正规的名牌卖出去。

贴牌不但“省时省力”，还大有油水可捞。广东东菱凯琴集团有限公司中国区域总经理沈关学表示，在欧美服装市场上的中国制造产品，珠三角生产的一件T恤衫售价50元，贴上法国巴黎时装名牌后，可以卖到1000元。95%的利润都在品牌商手里！自主品牌未必比贴牌加工赚钱，尤其是在自主品牌未能占领足够多的市场份额、而贴牌的对象是全球顶尖名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌的时候，后者所带来的附加值收益将远远超过前者，理性的“经济人”当然会选择利润更多的贴牌加工。无辜的是广大的中国消费者，以为自己买的是响当当的“名牌”，其实是“作坊”加工出来的贴牌货。

广大的OEM们在谈及“中国制造”的时候表示，当自主品牌怎么做都难以超越国际品牌的时候，贴牌是一个退而求其次的次优选择，更是一种难得的学习机会，本地企业可通过“干中学”来逐步积累和提升本土企业的设计与创新能力。我国有廉价的劳动力和丰富的资源，正在吸引越来越多的国际知名品牌前来寻求本地生产和加工。五花八门的“牌”都贴到了中国的大门上，让中国的消费者颇有“乱花渐欲迷人眼”之感。也许，当你再一次为名牌埋单的时候，心里就会打鼓：这牌子究竟是从中国的哪个小作坊里生产出来的呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

山寨
——“冒牌货”为何能在中国大行其道

山寨为什么大行其道？原因很简单：利。商家盗用商标和技术，用低廉的成本生产出产品，做到薄利多销；消费者用便宜的价格买到性能好、性价比高的“假名牌”。双方利益一致，难免一拍即合。

前面说了品牌、名牌和贴牌，现在又出现了让前面三个都“头疼”的“山寨”。如果说“贴牌”是给别人加工、干“体力活儿”的话，那好歹人家还名正言顺，有个名分。“山寨”却和地地道道的“山大王”一样，管他正规不正规，挣钱就是硬道理，所有的山寨老板们上演了一场大碗喝酒、大块吃肉、大秤分金银的大众狂欢好戏。

“山寨”这个词到现在才大行其道，由此衍生出来的山寨文化如此泛滥，但是事实上，“山寨现象”很久之前就在中国出现了。

比如，20 世纪 80 年代日本任天堂公司开发出了第一代游戏主机 FC（Family Computer，就是红白机），90 年代刚刚 FC 机登陆中国时，对于当时的中国家庭而言非常昂贵。而且对于处在高考压力下的 80 后一代来说，他们的家长很难愿意把钱投资在游戏机上。没过几年，中国一家公司推出了一款叫做“小霸王学习机”的产品，其实就是把 FC 的芯片和功能集成到一个电脑键盘中，并开发了一些用于学习和打字的配套卡带，价格也要比 FC 便宜。不同于对待 FC 的态度，大多数中国学生家长都给孩子购买了小霸王学习机；因为当把这个键盘连接在电视上时，他们相信他们的孩子不是在玩游戏主机，而是在学习使用一台家庭电脑。同时，市面上出现了很多中国产的游戏卡带，它们跟日本原产的卡带很不同，里面的芯片很小，同样的游戏内容被简化和篡改后，可以变成多个游戏销售。这样看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“山　寨”

源于广东话，有占山为王、不被官方管辖的意味。通俗地说就是盗版、克隆、仿制等，最先发起于民间IT产业。其主要特点表现为仿造性、快速化、平民化。主要表现形式为通过小作坊起步，快速模仿成名品牌，涉及手机、游戏机等不同领域。在其他产业，“山寨厂”多是表示那些供应正规厂上游配件的非正规作坊，或者生产成本低、质量不稳定产品的草莽厂家。到2008年年末，由山寨机引发的山寨现象蔓延到整个网络，山寨明星、山寨红楼梦、山寨百家讲坛等都毫不掩饰地对精英文化的挑战，随后山寨现象又意外地登上了CCTV新闻联播，这是官方首次对民间现象表述自己的意见，至此山寨正式进入全民时代。



来，如果把当年的学习机叫山寨 FC 也是很恰当的。

还有，Walkman 流行时，中国就有很多山寨 Walkman 品牌。VCD 技术取代了录像带后，在中国家庭中就流行了各种山寨 VCD 播放机，这些机器的外观和品牌名称都跟 Sony 和 Panasonic 极其相似，比如 Song、Ponosanic 等，而且大都具有超强纠错、全制式播放、卡拉 OK 等日本品牌不具备的附加功能，有的甚至还集成了 FC 游戏的功能，且一律价格低廉。它们大多是从珠三角和东南沿海的千万家小工厂中生产出来的。

现在，从山寨手机开始，一股“山寨”风潮席卷整个中国，说白了仍是巨大的利益诱惑在驱使。那些外国进口的地道高科技“名牌”产品无论式样和功能都让人眼馋，但价格太高，消费者只能望而生畏。怎么办？好办，我们自己琢磨，制个山寨的出来！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当中国人还在为苹果 iPhone 的全触控操纵津津乐道之时，山寨手机竟然以迅雷不及掩耳之势推出国产的全触控手机产品！其他的山寨手机大都具有 3 英寸以上的硕大屏幕，四个以上的扬声器和像普通数码相机一样大的摄像头，且大都具有金属机身和超长的待机时间，不过最重要的特征是价格极其低廉，大概只有普通国际品牌的 1/3 甚至更低。山寨手机曾经有一个笑话儿，就是过低的价格让人始终怀疑它是不是一部手机。为什么这么便宜？就是因为它不用缴纳 17% 的增值税、销售税，不用花大价钱研发产品，因为它是盗取他人的知识产权，把别人的产品改头换面地拼凑一番。尤其是联发科提供了完整的手机芯片解决方案之后，山寨手机几乎把价格降低了一半还多，对市场形成了强烈的冲击。

成本低，就能价格低；薄利，不怕，咱多销！现在，在许多地方的电子产品市场上，山寨手机就像萝卜、白菜一样卖。据报道，2007 年，山寨手机产量至少有 1.5 亿部，几乎与国内市场手机总销量相当，对正规手机品牌是致命一击。

对于铺天盖地的“山寨”现象，社会上对其指责最多的就是“侵权”。仿款的手机，仿款的服装，仿造的书籍、饮料、食品、日用品……把“名牌”稍稍改动一下就变成自己的牌子，甚至隐含着欺诈行为。有的山寨商标几乎就是赤裸裸地盗用别人的名牌商标，如“周佳牌”洗衣粉，把周字和佳字写得很近，然后用与“雕牌”相同的字体和颜色，如果消费者没有“火眼金睛”，很难辨别真伪。

这就应了马克思《资本论》里最精辟的阐述：“有 50% 的利润，资本就铤而走险；有为了 100% 的利润，资本就敢践踏一切人间法律；有 300% 的利润，资本就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险。”

山寨为什么大行其道？原因很简单：利。商家盗用商标和技术，用低廉的成本生产出产品，做到薄利多销；消费者用便宜的价格买到性能好、性价比高的“假名牌”。双方都是受益者，何乐而不为？

甚至还有人称赞山寨商品是时尚、流行、DIY 的代名词。以山寨手机为代表，它功能强大，还敢于创新，市面上流行的中国娃娃手机、HELLO-

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

KITTY 卡通手机都是山寨厂家创造出来的，据网友反映性能很好。跟大品牌的厂商比较起来，“山寨”敢想敢干，非常特立独行，正是年轻人追求个性张扬的表率。

没有做不到，只有想不到，在“老字号”、“大品牌”的面前，山寨们显得异常从容和活跃。他们的目的很简单，逐利。他们逐利的方式很简单，拿来主义。大品牌们如何招架山寨的挑战，消费者要站在哪一边，还需要市场和时间的检验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

连锁经营
——加盟店“遍地开花”的秘密

消费者在面对众多的“直营店”、“加盟店”的时候，无须被他们“遍布大江南北”的阵势吓唬住，店面多不如商品好，牌子是虚的，货真价实才是硬道理。

节假日里到各大商场逛一逛，不管你走哪条街，总能看到你熟知的那些著名品牌。即便不小心遇到了以假乱真的“山寨版”，那些山寨模仿的也肯定是“遍地开花”的大品牌。那么，为什么这些品牌到处都有自己的店？这些店都是一样的吗？你有没有过这种经历，在王府井的 A 专卖店看中了一条裤子，没有买下来，下次去逛西单的时候，那里的 A 专卖店里却没有这一款？这并不奇怪。我们就以 A 店为例，说说连锁店的秘密。

所谓连锁店，是指众多小规模的、分散的、经营同类商品和服务的同一品牌的零售店，在总部的组织领导下，采取共同的经营方针、一致的营销行动，实行集中采购和分散销售的有机结合，通过规范化经营实现规模经济效益的联合。也就是说，A 店有一个总部，它的总店就像细胞核的核裂变一样，把自己分裂成无数个小店来经营。而它们之间又有一条无形的“锁链”连接着，那就是总部的各种方针和规定。“连锁店”是个非常形象化的词。在全球中，麦当劳、汉堡王、必胜客、吉野家等是全球知名的连锁快餐店。另外 Seveneleven 是全球最大的连锁便利店。此外，家乐福、HMV、玩具反斗城等亦是全球较知名的连锁销售店。在 2004 年，全球最大的零售连锁店沃尔玛是世界上总销售量最大的公司。

连锁店可分为直营连锁和特许加盟连锁。直营店是指由总公司直接经营的连锁店，它的经营完全在总公司的掌握之中，完全由总公司出资，总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司派人经营。直营连锁店的人员组织形式比较复杂，由总公司直接管理的，一般分为三个层次：上层是公司总部负责整体事业的组织系统；中层是负责若干个分店的区域性管理组织和负责专项业务；下层是分店或成员店。不难理解，在这样的机构里，店长就是个“打工的”，拿总部的薪水，做事的积极性差强人意，店面的生意也就可想而知了。

相比较而言，加盟店的积极性就高了许多。所谓的加盟，就是该企业组织，将该服务标章授权给加盟主，让加盟主可以用加盟总部的形象、品牌、声誉等，在商业的消费市场上，招揽消费者前往消费。盟主向总店的老总缴纳加盟金、保证金以及权利金等，总店与盟主签订加盟合同，许可其经营。如此一来，加盟店的店长就可以灵活多变地经营自己的店，最大限度地赢利。

有人会质疑了，如果这样的话，谁还进直营店呢，都要自己去加盟了！错。既然总部采取不一样的经营方式，那就说明它们各有利弊。

直营店的自主权比较小，积极性、创造性和主动性受到限制；但是它们有总部“撑腰”，可以统一调动资金，统一经营战略，统一开发和运用整体性事业，而且在货源配置上，总部会优先考虑它们。比如本小节开头说的，你在王府井的 A 店看中了一条裤子，西单的 A 店就没有，这很可能就是总部货源配置的结果。

加盟店的自主权大一些，但这种“自由”也是有限度的。由于是采取标准化的体系，加盟店单方面进行革新的余地没有，必须按照总部的要求去做，加盟店老板任意经营是不允许的。与加盟店的利益相较，通常总部的利益优先。并且，加盟店要支付加盟费和各种费用，承担营业转让、竞业禁止、保密等义务。

说了半天，直营也好，加盟也好，都是总店的“孩子”，帮着总店赚钱。总店养活这么多孩子，就不怕赔钱吗？其实，这里大有学问，对于连锁店来说，有个规模效应的杠杆，在背后起作用，“孩子”养得越多，总店越挣钱。

我们还是以 A 店为例。A 店老板李总决定进军超市连锁行业，总投资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

额1000万元人民币。开设的第一家店是样板店，如果这家不做好，今后的都甭提。开设第一家店花了两个多月的时间，虽然占地面积不大，只有100多平方米，但是共投入了近40万元。

如果按照这样的投法，李总开不了几家店，1000万元也就能开个二三十家。但是实际上，不到半年李总就开了100家店。

“开得越多，实际每家分摊的费用越少。”这是李总的心得。开头一家要40万元，可是开到第10家，总共只需要200万元；开到第50家，只需要400万元；开到100家，可能总费用不过500万元。

开连锁店，上来就要有规模和气势。由于速度比较快，总体上来说这些店都有些亏损，大致平均每家店一年亏损2万元左右。这样下来，100家店一年就要亏损200万元。再加上整体的宣传推广，一年在200万元左右。我们给李总算一笔账：500万元固定投资+200万元亏损+200万元宣传支出=900万元，李总当年的投资就剩下100万元，不是都要损失殆尽了吗？

但是实际的账并不是这样算。由于店的位置比较好，李总每家连锁店一个月销售额大致在10万元左右。因为连锁店已经颇具规模，因此按照商业规则，厂家的货款要被迟付30~45天。按照迟付30天（一个月）来计算，李总的连锁超市每年可以挤占厂家资金10万元×100=1000万元。

不仅如此，由于有了100家店的规模，从第50个供货商开始，连锁店向进店供货商收取进店费1万元。有200个供货商交了进店费，因此，当年收取的进店费总共200万元。

如此算来，到年底时，李总的账面上还有100万元（1000万元投资总额的剩余）+1000万元（供货商积压资金）+200万元（进店费）=1300万元。虽然李总当年投入了1000万元，但是到了年底，不仅账面上“趴着”1300万元的“真金白银”，还拥有了一家有100个店规模的连锁企业，你说日子好不好过？

但账上的1000万元是供货商的钱，一个月后会被取走，并不能说是自己的钱，为了稳定现金流，李总想到了继续开店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接下来的一年，李总又开了100家店。由于规模效应，再开的这100家店总共只投入了300万元，比第一年的100家少投了200万元。但由于经营情况并未得到改善，连锁企业还保持着亏损，而且亏损得更多。我们假设一下，每年一个店比上年多亏损1万元，也就是一个店每年大致亏损3万元，那么总经营亏损扩大为3万元×200＝600万元。而固定的广告支出还保持原样——200万元。

这样，李总第二年的支出为：300万元＋600万元＋200万元＝1100万元，亏损比第一年更多了。

但是，我们仍然可以算一下连锁企业的现金流。假设每家店仍然每月销售额10万元，那么200家店每月带来了2000万元的流水。同时，由于规模大了，有品牌了，连锁店压供货商资金的时间延长了，从一至一个半月（30～45天）延长到大致两个月（60天）。这样，连锁店挤压供货商的资金为：2000万元×2＝4000万元。正因为品牌强了，吸引了更多的厂家进店，因而进店费也比去年提高。虽然原来的供货商今年有上百家因为这样那样的原因选择退出，但又会有更多的厂家或经销商愿意进入，假设有200家新的供货商加入，那么进店费总额为：2万元×200＝400万元。

我们可以推算第二年的现金流：4000万元＋400万元－1300万元＝3100万元。也就是说李总经营连锁店两年以后，虽然企业资金已经由刚开始的1000万元变为1000万元－900万元－1100万元＝－1000万元，不仅赔个精光，还负债一倍。但是从账面上看，企业不仅每个月有3100万元的现金流，还有200家店的规模，真可谓蒸蒸日上了。

两年以后，最早跟随李总进店的供货商有的发现不对：这家连锁店在赔钱，要的进店费也太黑！这些供货商不想陪他“玩”了，准备撤货走人。但是，这种决定并没有让连锁店吃亏。假如供货商第二年在这家连锁店卖了6万元的货，那么到准备撤出时发现还有两个月的货没有结，即有大概1/6（1万元）没结账。此时，连锁店会说，你的产品成本实际只有40%，我只还你40%。本来做生意风险双方就要共摊，既然现在不合作了，为什么给你结款我还要付你利润呢？这样，1万元中的60%，也就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6000元，就被“店老虎”扣走了，这在行业内有一个说法，叫“退出成本”。因此，如果供货方想选择退出，那就要自己想好，只能自己负担退出成本，这钱就权当给“店老虎”交学费了。

转来转去，连锁店就是一种品牌推广的重要方式。同时，统一的品牌形象也有助于连锁店业绩的提升。否则，如果没有统一的品牌形象，“千店千面”，很难获得品牌形象上的“规模效应”。不用说，没有良好的品牌形象，连锁店的赢利能力也将大打折扣。因此，消费者在面对众多的“直营店”、“加盟店”的时候，无须被他们“遍布大江南北”的阵势吓唬住，店面多不如商品好，牌子是虚的，货真价实才是硬道理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

广告
——只“贪牌”，不“摊牌”

广告是“贪牌”的，不是向消费者“摊牌”的，商品究竟如何，广告里看不出什么，要看实物才知道。广告仅仅是建立你和品牌之间沟通的桥梁，把你引向它。

说很多“牌”，这些牌能够在市场上广泛流传，最大的功臣就是“广告”。所以，我们最后来说说广告。广告，顾名思义，广而告之，把一条消息推广开来告诉大家。广告的本质是传播，是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义上的广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以赢利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以赢利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。我们这里主要说后者。

当今媒体发达，广告的发布形式多种多样，报纸、杂志、电视、广播、网络……处处都被广告覆盖。人们即使足不出户，也可以快捷方便地获得各种各样的广告信息，一旦出户则是沉浸在一片广告的汪洋之中。广告运用各种媒体手段，力求在消费者心目中留下一席之地，这些年来广告业的蓬勃发展说明了广告已成为人们生活中不可缺少的一部分。法国一家广告公司的经理说：一个法国人，一天通过报刊、招贴、电影、电视等各种渠道要接受500~1000个广告信息，而一个美国人要接受广告信息则在1500个以上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场上掀起了一轮又一轮广告大战，美国可口可乐、百事可乐公司是世纪性的广告持久战，不惜任何手段，不惜巨资豪富，可谓世界广告之最。手表界，瑞士、日本、香港则是车轮战。先入的欲为“主”；后来的欲为“上”；后起的欲为“秀”；共同的武器是广告。日本的彩电、汽车，瑞典轴承钢，美国的福特、IBM，荷兰的飞利浦的广告，都是名气之战，名牌之战，本质是称王称霸之战。

为什么商家削尖脑袋见缝插针地为自己做广告呢？好处无数。首先，广告有助于企业树立品牌形象。可以突出产品个性，使产品的品牌深入消费者的心中，确立企业的长期优势。例如，可口可乐在广告中就以鲜明的红色吸引消费者的注意，以通俗易记的名字加深消费者的印象，树立起碳酸饮料的品牌形象。

其次，广告可以引导消费者的购买行为。通过广告企业可以把产品的信息迅速传递给大量的受众，如产品的品牌、性能、用途、使用方法等，帮助消费者认识商品，吸引消费者的购买兴趣，从而引导消费者选择与购买商品。在现实生活中，一些商品的广告语使商品更具吸引力。

再次，对于消费者来说，广告有助于他们迅速方便地获得产品信息。无论从电视上，还是在闹市中，甚至在互联网上，他们都能接触到大量丰富的商讯，从中对产品进行分析评价，直至选择到令人满意的商品。广告也开阔了消费者的视野，使他们了解到更多新产品。

特别是在技术更新换代加快、产品改良升级迅速的今天，新产品层出不穷，不断涌现，广告的需求也变得越来越重要，商家在广告上的花费却也随之而节节攀升，但是你不用替他们担心。还是那句话，羊毛出在羊身上，广告花的钱他们都能加倍在消费者身上挣回来。经验证明，最佳广告宣传投入，每投入一元钱，可新增利润五元左右。

也许有人会说，如果我们不打广告，那么我们产品的价格可以下降10%，也许这样我们就能够打价格战，赢得比对手更多的竞争优势。

但事实是广告已经被张贴得无处不在了，甚至我们使用的卫生纸巾的包装上也被精明的商家印上了广告。似乎没有广告，企业的销售就将停

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

滞，因此不得不从消费者的腰包中预支广告预算。

对于这一点，我们可以借用博弈论来解释。在一个只有两家寡头（A、B）的行业里，如果两家企业产品缺乏差异性，那么当其中一家做广告时，做广告的企业收益将为10，而没有广告投入的企业收益可能只有1，当两家都做广告时，双方的收益将都是3，而都不做广告时，收益均为5。如下表所示：

	做广告	不做广告
做广告	3∶3	10∶1
不做广告	1∶10	5∶5

对于这个博弈而言，很显然最优解是A、B都不做广告。但由于机会主义的驱使，先做广告的企业往往会得到惊人的回报，因此必然会有一家企业开这个先河，在这种情况下，尾随的企业将不得不增加广告投入，而使矩阵走向次优均衡。

事实上，这只是一个最简单的例子，由于现实情况复杂得多，我们很难使用一个静态的矩阵来模拟企业的策略，但它却可以反映出企业做广告的重要目的之一，便是堵住竞争对手的宣传攻势。

对于广告的必要性，似乎还存在一个问题：像可口可乐、麦当劳这样全球知名的品牌，还需要花那么多钱来做广告吗？回答是：确定，一定，肯定。

如果仅仅是为了告知消费者自己的产品、品牌甚至所代表的更深层次的文化，那么可口可乐、麦当劳这些企业根本没有做广告的必要。但是不要忘记，它们的身边都有强大的竞争对手，可口可乐要与百事可乐争夺市场份额，麦当劳也要跟肯德基进行持久的较量，它们都没有高枕无忧的优势，反倒要花更多的钱来做广告，抵挡对手凶猛的攻势，保持消费者对自己品牌的忠诚度。

我们看到的几秒钟的广告画面，或者短短几行字的广告标语，背后隐藏的是商家们树立品牌、保护品牌、打响品牌的欲望和野心。广告的创

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意、广告的预算、广告的形式、广告的宣传目的，甚至包括了广告投放的媒体以及广告选择的时机，等等，众多因素都是商家经过千万次考虑之后为自己的品牌定做出来的华美外衣。所以我们说，广告是“贪牌”的，不是向消费者“摊牌”的，商品究竟如何，广告里看不出什么，要看实物才知道。广告仅仅是建立你和品牌之间沟通的桥梁，把你引向它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

名人代言
——替谁举牌赚吆喝

名人代言，对于他们来说是工作、是挣钱的机会，他们是替商家举牌，产品究竟好不好，他们不一定知道。而你要为自己的钱包负责，不要盲目地被明星召集到某个牌子底下，当了花冤枉钱的冤大头。

成龙用佳能相机，徐静蕾用洁丽雅毛巾，王力宏代言娃哈哈矿泉水，小沈阳“成名之后开酷熊”……名人们纷纷给各种商品做广告、当代言人，很多消费者就是在他们的“号召下”对某种牌子的商品产生特殊的好感。曾经引起轩然大波的三鹿奶粉也曾用过名人代言，结果三鹿倒台，消费者对当年的代言人骂声连连。这些相信代言人进而相信其所代言的商品的消费者们，就是不知不觉中了“示范效应”的魔咒，通通聚到了他们的“牌”下。

“示范效应”是一个非常普遍的经济学现象，在日常生活中，我们通常管这种现象叫“跟风”。用经济学的专业术语来讲，消费者的购买行为要受他周围的人的消费水准的影响。如果他的收入增加了，周围人的收入也同比增加了，那么他的消费支出所占的收入比例不会变化。但如果他周围的人收入和消费增加了，他的收入并没有增加。这时，他会顾及面子及社会地位，打肿脸充胖子，也跟着提高自己的消费水平。与示范效应相类似的有“羊群效应”、“多米诺骨牌效应”等。

在日常生活中，我们常常会感觉到：当同事或者朋友买了某种商品时，我们也会跟着购买这种商品。打个比方，比如你之前的月薪只有3000元，平常买衣服的价位大约在200元。有一天你的月薪拿到了6000元，这时你和新同事一起去买衣服，看她买千元以上的衣服时，你就觉得不好意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

思再买200元的了，你会跟着买上千元的衣服，尽管很心疼。这就是示范效应的体现，它在我们的身边屡见不鲜。

“示范效应”最早是一个心理学的概念，指的是人们的一种模仿、跟随的心理和行为。现在已经被经济学家广泛运用于研究人的消费行为。其实，模仿是人的一种天性，古已有之。“楚王好细腰”的故事大多数人都不陌生，说的是楚灵王喜欢苗条腰细的宫女，于是，众宫女为了得到楚王的宠爱，纷纷互相效仿而节食，结果个个饿得面黄肌瘦，弱不禁风，甚至还有被饿死的。这个故事从经济学的角度来看，就是体现了示范效应的强大威力。

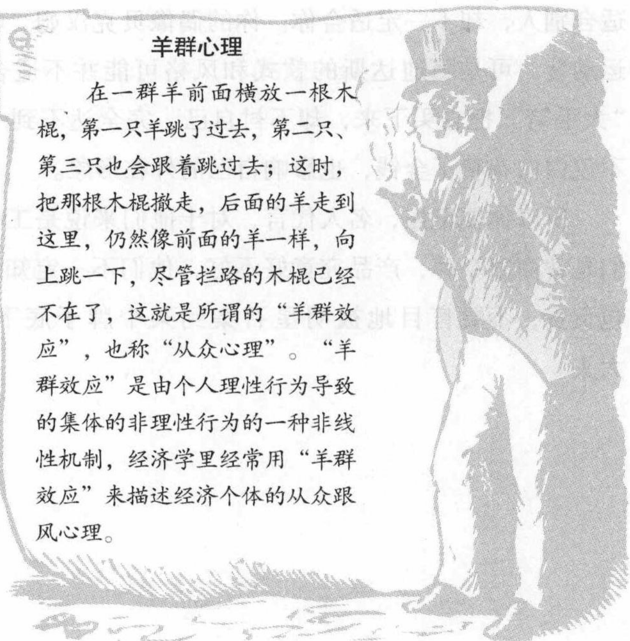
这样的现象还有许多，例如，单位组织捐款时，我们通常不是根据自己收入的高低来捐款，而是会先看看周围的人捐了多少。然后我们会和跟自己职位差不多的人捐一样多，即使自己可以多捐一点，也不会多捐，因为担心有出风头的嫌疑。即使自己手头比较紧，也会向他人看齐，甚至打肿脸充胖子，因为不想被人议论说“小气”。这种现象，其实也是示范效应在起作用。

经济学家认为，消费中的“示范效应”，很大程度上和“羊群心理”有关。什么是“羊群心理”呢？通俗地说，就是所谓的“跟风”。经济学家认为：模仿和合群是人的一种天性，当我们到了八九岁时，便会有一帮熟悉的朋友，一起吃东西和玩耍。这段时间我们的消费就开始受同伴的影响了。随着社会认知感的增强，这种心理也会逐渐强化，甚至是植根于你的潜意识之中，你自己没有意识到，就已经受它的影响了。

示范效应具有两面性，它有好的一面，也有坏的一面。我们如果留心，就会发现，每一个时代都有那个时代的风尚。例如，楚王好细腰，唐朝以胖为美；80年代时流行大脚裤，90年代后不少地方流行职业装，如今又流行休闲甚至流行中性风等。这其实也是示范效应在起作用，从根本上讲，示范效应是时尚的背后推动力。一个青年人不会和他的爷爷穿一样的衣服，但是会和他的同学穿一样的衣服，背一样的包，理一样的头发。跟随的人多了，小众就会变成主流，就形成了某一种风尚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

示范效应有好的一面，譬如买一件东西，我们喜欢向他人看齐，喜欢向用过的人打听，有时候示范效应能够帮助我们买到更物有所值的东西，因为人人都说好的东西，多数时候是有可取之处的。而且，有句话说，会花钱的人才会赚钱。当你的消费提高了时，在工作上也会更有动力。从广义的角度上讲，示范效应可以促进消费，促进人们的购买欲望，进而促进人们的生产欲望，以此推动社会进步。



羊群心理

在一群羊前面横放一根木棍，第一只羊跳了过去，第二只、第三只也会跟着跳过去；这时，把那根木棍撤走，后面的羊走到这里，仍然像前面的羊一样，向上跳一下，尽管拦路的木棍已经不在了，这就是所谓的"羊群效应"，也称"从众心理"。"羊群效应"是由个人理性行为导致的集体的非理性行为的一种非线性机制，经济学里经常用"羊群效应"来描述经济个体的从众跟风心理。

但示范效应的消极作用也是显而易见的，示范效应走向反面，就成了攀比。有时候，人们因为"跟风"，去购买自己承受力之外的东西，结果让自己超支；有时候，人们因为追随，买了自己并不想买的东西，做了自己不想做的事，心里闷闷不乐；还有的时候，我们没有考虑清楚这个东西是否适合自己，就跟着买了，结果花了冤枉钱。倘若示范效应变成攀比，还会造成社会资源的巨大浪费。

讲到这，就来讲讲题目中所提到的"名人代言"了。为什么我们买东西会看名人代言，为什么明星代言一个广告，就能得到普通人一辈子都赚不来的收入？秘密就在这里。名牌、广告、代言，其背后都有示范效应在起作用。

经济学告诉我们，"人有我有"的消费心态是不正确的。一件东西，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

适合别人，却不一定适合你。你的偶像贝克汉姆、李连杰代言了阿迪达斯运动装，可是阿迪达斯的款式和风格可能并不适合你的气质，倘若你花“大手笔”把它买下来，却不衬自己，完全达不到“扮靓”的目的。结果不仅白白花费了金钱，也影响自己的外在形象。

所以你要记住，名人代言，对于他们来说是工作、是挣钱的机会，他们是替商家举牌，产品究竟好不好，他们不一定知道。而你要为自己的钱包负责，不要盲目地被明星召集到某个牌子底下，当了花冤枉钱的冤大头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第九章　投资的秘密：为什么富人不干活也有钱

李嘉诚说过，挣第二个一百万要比挣第一个容易得多。言外之意就是让钱生钱。第一个一百万是靠体力拼来的，是小学徒勤学苦练得来的；挣第二个一百万的时候你就得用脑力，让别人给你赚钱，让钱给你“生”钱。学会投资，向李嘉诚看齐，把自己手里有限的钱盘活，灵活运用金融市场挣钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国富论
——“富裕”和“经济学”的亲密关系

并不是说你学了经济学就能变得像李嘉诚、霍英东一样“富裕”，但是，经济学确实能告诉你，他们是如何白手起家变富裕的。

富裕可以分为很多种，政治性的富裕，精神世界的富裕，最挑逗我们神经的，还是物质上的富裕。我们还是踏踏实实做个俗人，先探索物质上的富裕和经济学的关系吧！并不是说你学了经济学就能变得像李嘉诚、霍英东一样“富裕”，但是，经济学确实能告诉你，他们是如何白手起家变富裕的。李嘉诚曾经告诫年轻人：30 岁之前靠体力赚钱，30 岁之后靠脑力赚钱。我敢打赌，他的脑袋里就有厚厚的一本“李氏经济学”，只是没有写出来而已。

经济学（Economics）研究的是一个社会如何利用稀缺的资源生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人中间进行分配的问题。这样看来，“经济”仿佛与我们的个人生活有点远，其实不然。个人的财富跟国家的财富有相似之处，亚当·斯密概括的国民财富产生的两个决定因素套用到个人身上就是：你挣钱的技术、技巧和判断力；你要养活几个人。再说得直白些，如果你是个外企白领，你的挣钱技术、技巧和判断力就比清洁工人稍稍好一些，你就比他挣得多；如果你和你的老婆（老公）都是白领阶层，那肯定比单身的或者一个人是白领的家庭收入多些。

这样，个人的“富裕”与“经济学”就这么联系起来了。所以说，经济是“经世济民”的学问，它既研究发展国家的经济，也能促使人人致富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《国富论》

英国亚当·斯密著，全书名《国民财富的性质和原因的研究》，本书于1776年第一次出版，全书包括两卷共五部，在第一部的序言中，亚当·斯密对全书进行了概括描述，他认为国民财富的产生主要取决于两个因素，一是劳动力的技术、技巧和判断力；二是劳动力和总人口的比例，在这两个因素中，第一个因素起决定性作用。它从国富的源泉——劳动，说到增进劳动生产力的手段——分工，因分工而提起交换，论及作为交换媒介的货币，再探究商品的价格，以及价格构成的成分——工资、地租和利润。书中总结了近代初期各国资本主义发展的经验，批判吸收了当时的重要经济理论，对整个国民经济的运动过程做了系统的描述，被誉为"第一部系统的伟大的经济学著作"、西方经济学的"圣经"。亚当·斯密《国富论》的首次出版标志着经济学作为一门独立学科的诞生，《国富论》是现代政治经济学研究的起点。



竟然有这么诱人的学问，是不是要好好学一学？不着急，让我们先明确一下学习的目标。漫无目的的学习理论是最没效率的，有目的性地带着问题去看书效果才好。你不是要变得富裕吗？先搞清楚富裕的含义是什么。

现在，有两个人站在你面前，A是个富家子弟，继承了一大笔遗产，有很多钱，但是很抠门，甚至到了吝啬的程度，更不愿意把钱拿出去做投资、做生意。B是个大企业里的高级打工仔，有不错的职位和丰厚的薪水，还在网上跟朋友合伙投资开了一家小店，卖数码产品。你觉得这两个人谁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更富裕？

保守一点的人可能觉得，有家财万贯才好，哪怕守着金子不花出去，心里也踏实。但是，从长远看，后者随着工作年限的增长和网店生意越来越火，他的财富会越来越多，而且，他在公司职位高，说明他很会处理职场关系，能力很强；能够跟朋友合伙做生意，说明他有头脑、会应酬，这种人的生活应该是多姿多彩的。相反，前面一个像葛朗台一样只会眼睁睁看着财富减少，到了钱花完的那一天，他就彻底傻眼了。这么一比较，还是B属于富裕一族，而且越来越富裕。即使某天他离开公司了，或者网店经营不利，相信他也有能力“再就业”。

这个例子也暗合了亚当·斯密的又一个经济学观点——自由经济，让钱动起来。

在亚当·斯密成名之前，人们认为黄金就是富裕的标志，将拥有许多黄金的人视为有钱人，拥有许多黄金的国家就是富裕的国家。所以，寻找金矿是那个年代最热衷的事。当时还没有像美元或者人民币之类的货币，所以一律使用黄金来进行各种交易。政府尽量减少进口，因为那样会导致黄金向外流失；相反，不计较手段与方法尽量对外出口，因为黄金会随着货物出口而大量涌入。

亚当·斯密强烈反对这样的政策，他认为，拥有再多的黄金，也不见得能够致富，黄金既不能拿来吃，更不能拿来穿，就算身怀黄金万两，如果没有即刻能够填饱肚子的食物，少了挡风御寒的衣服，也无济于事。

亚当·斯密主张一个国家的富裕并不在于拥有多少黄金，而在于视除民生必需品如食物、衣服以外，还有多少其他生活所需要的生活用品而定。此外，他还认为要让一个国家致富的方法，就是其政府不再加以限制或干涉进出口，因为要想促成一个富裕的国家，政府其实没有什么能做的，无非就是为人民防范盗贼，维持更好的治安。如果有可能的话，他认为政府应该安安静静地待在角落不要胡闹，就是建设国家所做出的最好举动。在亚当·斯密的理论推动下，自由主义经济大行其道，也带来了资本主义社会一百多年的繁荣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实，亚当·斯密在给政府出谋划策的同时，也给广大老百姓上了很好的一堂经济学课程。国家要富裕，除了有金子，还要花金子，会花金子、让金子给人带来生活必需品之外的生活享受。同理，个人的富裕，除了赚钱，还要舍得花钱，会挣钱，除了用手里的钱解决衣、食、住、行等最基本的生理需要，还要享受到其他层面的东西。当你运用自己的智慧挣到了钱，又享受了生活中的乐趣，你才真正富裕了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资
——做好投资准备，当有钱人

有钱人为什么坐在自己的办公室里就能够日进斗金？他们的秘密武器就是：投资。如果你想变成他们那样的有钱人，就要像有钱人那样去思考，有钱人的思维方式是其成功的重要因素。

没有谁不想成为有钱人，不想过富裕日子，那么究竟怎样才能成为有钱人呢？那些有钱人为什么坐在自己的办公室里就能够日进斗金？他们的秘密武器就是：投资。如果你想变成他们那样的有钱人，就要像有钱人那样去思考，有钱人的思维方式是其成功的重要因素。

什么是投资？一般讲到“投资”，大家的反应可能是想到股票或不动产。可是经济学上所说的投资，在意义上却有些不同。就经济学的观点来说，好比像盖工厂、购买新的生产工具，才是所谓的投资。例如，为了做珍珠奶茶生意而购买各种原料和牛奶，这是经济学所指的投资。像这样的投资，不是只为了满足眼前的欲望，而是期待未来收获的一种经济活动。

举个例子，一家生产糕点的公司做了一份市场调查，调查结果显示，未来5年市场上糕点的销售量会是目前的若干倍。为了5年后能够卖出更多的糕点，工厂势必得添购更多的机器设备，这添购生产设备的举动就叫做“投资”，花费在这上头的钱就叫“成本”。

在金融方面，还有一种投资，那就是用货币购买企业发行的股票和公司债券，间接参与企业的利润分配。

总的来说，投资就是牺牲或放弃现在可用于消费的价值以获取未来更大价值的一种经济活动。我们举例来解释这句话：若你现有1000元闲钱，你可在周末带全家出游或上酒店吃上一顿大餐，大家可以过个愉快的周

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

末；但你也可存入银行，五年后可获得利息；或者买入股票或基金，等待分红或涨升；或者从古玩市场买入字画，等待增值；或者参股朋友所开的小店，分得利润。前面一种情况就是花掉金钱（价值），获得消费与全家的享受。后面几种情况就是放弃现在的消费，以获得以后更多金钱，这就是投资。

再简单来说，你的本金在未来能增值或获得收益的所有活动都可叫投资。消费与投资是一个相对的概念。消费是现在享受，放弃未来的收益；投资是放弃现在的享受，获得未来更大的收益。

投资的资本来源既可以是通过节俭的手段增加，如每个月在工资收入中除去日常消费等支出后的结余；也可以是通过负债的方式获得，如借入贷款等方式；还可以采用保证金的交易方式以小搏大，放大自己的投资额度。从理论上来说，其投资额度的放大是以风险程度提高为代价的，它们遵循“风险与收益平衡”的原则，即收益越高的投资则风险也越大。所以说任何投资都是有风险的，只是大小程度不同而已。

很多人会觉得，自己本来就没什么钱，再把仅有的钱拿出去“赌博”、“冒险”，万一赔进去不就傻眼了嘛？其实不然。投资有方法，还要有信心。在投资的过程中，要对自己付出的项目有信心。一旦选定了恰当的投资项目，就要勇敢地坚持下去，不要中途动摇，或者随意打退堂鼓。

位居2007年度《福布斯》全球富豪榜第三名的卡洛斯·斯利姆·赫鲁坚信：“任何恰当的投资最终都会得到回报。”他在投资中一直坚持这个信条，最终成为墨西哥的电信巨头。

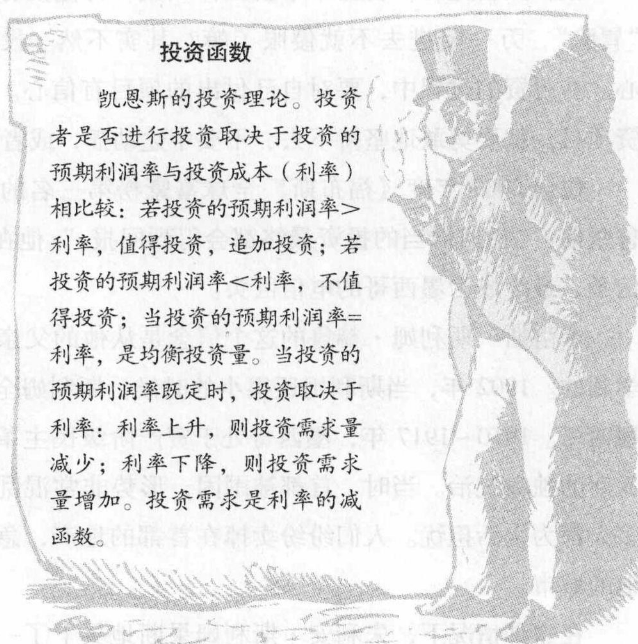
卡洛斯·斯利姆·赫鲁的这个信念是从他的父亲朱利安·斯利姆那里学到的。1902年，当斯利姆还很小的时候，斯利姆全家就从黎巴嫩移民到墨西哥。1910~1917年，墨西哥处于资产阶级民主革命时期，力图推翻迪亚斯的独裁统治。当时，首都被围困，形势非常混乱。在那种形势下，很多人都为生活担忧。人们纷纷卖掉在首都的地产，急急地逃往城外或者其他的城市。

在这种情况下，朱利安·斯利姆果断地买下了一些地产。很多人都来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劝朱利安·斯利姆，说战乱时代买的地产，很可能随时被他人占领。战后，这些地产也可能被重新分配。朱利安·斯利姆对儿子说："不管危机有多严重，墨西哥都不会玩儿完，如果我对这个国家有信心，任何恰当的投资最终都会得到回报。"父亲在战乱这种经济低迷的时候的投资，给了斯利姆很深的影响。他从中领悟到，要对墨西哥这个国家有信心，要对自己的投资项目有信心。哪怕是要承担风险，也要保持这个信心。

要获得投资的收益，就要对自己选定的目标有信心，不要轻易地改变目标。当你选定了一项目标之后，可能会得到很多方面的不利消息。这些消息中，有很多都可能是真实的。如果这时候你动心了，那么你之前的坚持就白费了。虽然这些消息的确对你不利，但是还有很多有利的因素你都忽略了，你因为害怕失去，所以在听到这些不利消息时，会放大它的影响。这种影响，就可能引起你错误的判断和决策。正如朱利安·斯利姆在战争时搞投资一样，亲友们的劝说都是有理由的，他要坚持自己的投资，需要非常大的勇气。如果他在那时候就放弃了，那么他就不会有战后财富的激增，也不可能给六个子女留下足够过上优裕生活的丰厚遗产，更不能为斯利姆留下创业的启动资金。那么，斯利姆这个世界第三富豪的成功，或许就要因此延期了。



投资函数

凯恩斯的投资理论。投资者是否进行投资取决于投资的预期利润率与投资成本（利率）相比较：若投资的预期利润率>利率，值得投资，追加投资；若投资的预期利润率<利率，不值得投资；当投资的预期利润率=利率，是均衡投资量。当投资的预期利润率既定时，投资取决于利率：利率上升，则投资需求量减少；利率下降，则投资需求量增加。投资需求是利率的减函数。

近年来，随着股票、基金的流行，中国人对"投资"的认识逐渐清醒，但是比起西方国家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还有一定差距。在许多新兴国家和地区，很大一部分个人资产仍是银行存款，而不像经济发达地区个人资产主要投向股票和共同基金。在美国，存款只占到个人资产的 17%，其他资产都放在共同基金、证券和人寿保险上；而在较不发达的亚洲国家，存款比例多达 80%。不难看出，谁敢第一个“吃螃蟹”，谁就能够在投资领域得到丰厚的回报。

具体到个人或者家庭，投资的主要成分包括金融市场上买卖的各种资产，如存款、债券、股票、基金、外汇、期货等，以及在实物市场上买卖的资产，如房地产、金银珠宝、邮票、古玩收藏等，或者实业投资，如个人店铺、小型企业等。

创业是赢得财富最有效的途径，投资是更上一层楼的辅助手段，如果你能牢牢抓住这一点，那么离成为有钱人也就不远了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买卖股票
——最热门的财产增值手段

要想在股市上获得真正的成功，其实并不需要将所有的理论和分析技术都弄通弄透，炒股并不需要那么多繁文缛节的东西。越是简单实用的东西，越能够直截了当实现自己的赢利目标。

经济学家吴敬琏在一次访谈中说：炒股不创造财富，只是财富的再分配，是把钱从这个人的口袋里拿到那个人的口袋里罢了。炒股要能增加财富，如同一个人想抓着自己的头发离开地球一样，是很荒唐的，进而，他认为中国股市很像个大赌场。

吴老的话引起了经济学界的轩然大波，更让股民们愤愤不平，有那么多人靠股市赚到了房子买到了车，他怎么说炒股不创造财富？

这里需要说明的是，吴敬琏说的“财富”不是你银行账户里的财富。股票可以给某些人带来更多的钱，但是它不能凭空让一块金子变成两块。想说清楚这个道理，还要分析一下股票是什么。

股票，其实是一种权利凭证，是股份有限公司在筹集资本时向出资人发行的股份凭证，代表着其持有者（即股东）对股份公司的所有权。这种所有权是一种综合权利，如参加股东大会、投票表决、参与公司的重大决策、收取股息或分享红利等。

同一类别的每只股票所代表的公司所有权是相等的。每个股东所拥有的公司所有权份额的大小，取决于其持有的股票数量占公司总股本的比重。也就是说，你是公司的一分子，公司发展需要钱，你给公司出了钱，公司就给你一个凭证，靠这个凭证，你就可以参加股东大会，对公司的某些决策发表看法，等到公司挣了钱，你可以分到你应得的那一份。你出的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多，权利就大，拿的就多。你出的少，权利就少，拿的就少。并不是你借钱给公司，而是你“入伙”一起经营、管理公司。你和公司之间不是债权债务关系。你是公司的所有者，以出资额为限对公司负有限责任，承担风险，分享收益。

股票一般可以通过买卖方式有偿转让，股东能通过股票转让收回其投资，但不能要求公司返还其出资。股票持有者凭股票从股份公司取得的收入是股息。股息的发配取决于公司的股息政策，如果公司不发派股息，股东没有获得股息的权利。

优先股股东可以获得固定金额的股息，而普通股股东的股息是与公司的利润相关的。普通股股东股息的发派在优先股股东之后，必须所有的优先股股东满额获得他们曾被承诺的股息之后，普通股股东才有权利发派股息。

股票至今已有近400年的历史，它伴随着股份制公司的出现而出现。随着企业经营规模扩大与资本需求不足，要求一种方式来让公司获得大量的资金，于是产生了以股份制公司形态出现的、股东共同出资经营的企业组织。

股份制公司这种企业组织形态出现以后，很快被资本主义国家广泛利用，成为资本主义国家企业组织的重要形式之一。伴随着股份公司的诞生和发展，以股票形式集资入股的方式也得到发展，并且产生了买卖交易转让股票的需求。这样，就带动了股票市场的出现和形成，并促使股票市场完善和发展。

目前，股份有限公司已经成为最基本的企业组织形式之一；股票已经成为大企业筹资的重要渠道和方式，亦是投资者投资的基本选择方式；股票市场（包括股票的发行和交易）与债券市场成为证券市场的重要基本内容。

现在再回头来看吴敬琏的话，你就明白了吧？当然，你是投资者，最关心的就是自己是否赚到了钱。持有这个公司的股票，理论上说你就是这个公司的“主人”之一，公司经营得好，你的投资收益就大，公司经营得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不好，你可能挣不到钱，反而赔本。市场永远是变化多端的，而个人的智慧是有限的。比方说，人们常常谈论的黑马股票，就不是仅仅凭借个人智慧可以寻找出来的。在股市上，仅仅凭着某个人的智慧去发现所谓的黑马，甚至死死认定它就是比锅底还黑的黑马，这样的做法显然是很危险的，或者是很愚蠢的。

要知道，所谓的黑马股票，并不是所谓的投资专家发现出来的，而是主力机构和庄家们刻意做出来的。庄家可以制造黑马，也可以将所谓的黑马扼杀于萌芽状态之中。如果所谓的黑马专家能够百分之百地抓住黑马，那么他怎么可能将自己的赚钱秘诀轻易公开呢？如果主力机构和庄家都像黑马专家说的那么愚蠢的话，那么，他们早就该喝西北风了。

别忘记了炒股也是一种市场交易行为，市场行为最终需要由市场来决定它的对错和趋势。在市场行为面前，某个人的力量是十分渺小的。

总结起来得出，新股民要成熟，一般都要经过三个阶段。

初期，大家都容易受诱惑，傻大胆，贪得无厌。尝到一点甜头之后就将大把的钱投进股市，结果闹得“赔了夫人又折兵”。

到了中期，稍微有了一点技巧，但抗风险能力差，浅套时不看大势尽早止损，认为股价还会涨，一味傻等解套，结果越套越深，被迫做长线。即便这样也不甘心：误认为做股票有钱就行，加大资金投放力度，总想尽快扳回损失，股价在高位刚下跌就急忙补仓，结果越补越套，最终弹尽粮绝。

度过了前面的阶段，股民就逐渐成熟了，吃一堑，长一智。不人云亦云，不随意跟风；该买则买，该卖则卖，终究在风云变幻的股市中练就了一颗平常心，也开始大把捞金。

有一位权威的经济学家说，经济学是一门由简单的常识加上复杂的术语包装起来的学科。这话虽然是戏言，却道出了经济学的真谛。股票炒作的原理又何尝不是如此呢？

在股票市场上，有许许多多的、大同小异的、流派各异的理论和分析技术，每一种理论和分析技术都有各自的应用原理和实用对象。但是，殊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

途同归，任何理论和技术的出现，终极目的都是相同的，只不过是各自的切入点略有不同而已。

作为一位投资者，要想在股市上获得真正的成功，其实并不需要将所有的理论和分析技术都弄通弄透，炒股并不需要那么多繁文缛节的东西。越是简单实用的东西，越能够直截了当实现自己的赢利目标。

因此，在股市上炒作，往往只需要一种简单实用的炒作原则，一些最简单的常识，一套坚决执行的纪律和属于自己的炒作风格就已经足够了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基金
——让专家打理你的财富

简单一句话，基金就是让专家帮忙打理你的财富，你和他都从中获取一定的好处。如果说买股票是亲自“玩心跳”，买基金则是找一个你觉得放心的人，替你“心跳”，你坐享其成。

当你终于下定决心要投资了，但自己一无精力；二无专业知识；三呢，钱也不算多，就想到与其他几个人合伙出资，雇一个投资高手，操作大家合出的资金进行投资增值。但这里面，如果投资人都与投资高手随时交涉，那事还不乱套了？于是就推举其中一个最懂行的牵头办这事，定期从大伙合出的资产中按一定比例提成给他，由他代为付给高手劳务费报酬。当然，他自己牵头出力张罗大大小小的事，包括挨家跑腿，有关风险的事向高手随时提醒着点，定期向大伙公布投资盈亏情况，等等，不可白忙，提成中的钱也有他的劳务费。上面这些事就叫做合伙投资；将这种合伙投资的模式放大 100 倍、1000 倍，就是基金。

如果这种合伙投资的活动经过国家证券行业管理部门（中国证券监督管理委员会）的审批，允许这项活动的牵头操作人向社会公开募集吸收投资者加入合伙出资，这就是发行公募基金，也就是大家现在常见的基金。

简单一句话，基金就是让专家帮忙打理你的财富，你和他都从中获取一定的收益。如果说买股票是亲自“玩心跳”，买基金则是找一个你觉得放心的人，替你“心跳”，你坐享其成。当然了，这便宜不是那么好占的，你不能着急，不能像股票那样很快获得收益，一般来说，基金是一项长期投资计划，最少半年才有分红。

基金管理公司就是这种合伙投资的牵头操作人，不过它是个公司法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，资格要经过中国证监会审批的。基金公司与其他基金投资者一样，也是合伙出资人之一，由于它牵头操作，要从大家合伙出的资产中按一定的比例每年提取劳务费（基金管理费），替投资者代雇代管理负责操盘的投资高手（基金经理），还有帮高手收集信息搞研究打下手的人，定期公布基金的资产和收益情况——当然基金公司这些活动是证监会批准的。

基金（Fund）

基金有广义和狭义之分，从广义上说，基金是机构投资者的统称，包括信托投资基金、单位信托基金、公积金、保险基金、退休基金，各种基金会的基金。在现有的证券市场上的基金，包括封闭式基金和开放式基金，具有收益性功能和增值潜能的特点。从会计角度透析，基金是一个狭义的概念，意指具有特定目的和用途的资金。因为政府和事业单位的出资者不要求投资回报和投资收回，但要求按法律规定或出资者的意愿把资金用在指定的用途上，而形成了基金。我们现在说的基金通常指证券投资基金。



为了保证大家合伙出的资产的安全，不被基金公司这个牵头操作“人”偷着挪用，中国证监会规定，基金的资产不能放在基金公司手里，基金公司和基金经理只管交易操作，不能碰钱，记账管钱的事要找一个擅长此事又信用高的“人”负责，这个角色当然非银行莫属。

于是，这些基金资产就放在银行，而建成一个专门账户，由银行管账记账，称为基金托管。银行的劳务费（基金托管费）也得从大家这些钱中按比例抽一点按年支付。所以，基金资产相对来说只有因那些高手操作不好而被亏损的风险，基本没有被偷挪走的风险。从法律角度说，即使基金管理公司倒闭甚至托管银行出事了，向它们追债的人都无权碰大家基金专户的资产，因此基金资产的安全是很有保障的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果这种公募基金在规定的一段时间内募集投资者结束后宣告成立（国家规定至少要达到1000个投资人和2亿元规模才能成立），就停止不再吸收其他的投资者了，并约定大伙谁也不能中途撤资退出，但以后到某年某月为止我们大家就算账散伙分包袱，中途你想变现，只能自己找其他人卖出去，这就是封闭式基金。

如果这种公募基金在宣告成立后，仍然欢迎其他投资者随时出资入伙，同时也允许大家随时部分或全部地撤出自己的资金和应得的收益，这就是开放式基金。

不管是封闭式基金还是开放式基金，如果为了方便大家买卖转让，就找到证券市场将基金挂牌出来，按市场价在投资者间自由交易，就是上市的基金。

把自己的钱交给专家打理，你是不用像股民一样盯着股市心惊肉跳了。但是，到哪里去找这个放心可靠的“专家”呢？换句话说，买什么基金风险最小？现在发行的基金多是开放式的股票型基金，它是现今我国基金业风险最高的基金品种。其实，基金只是专家代你投资理财，他们要拿着你的钱去购买有价证券，和任何投资一样，都具有一定的风险，这种风险永远不会完全消失。如果你没有足够的承担风险的能力，就应购买指数型基金、偏债型或债券型基金，甚至是货币市场基金。

另外，选择基金不能贪便宜。有很多投资者在购买基金时会去选择价格较低的基金，这是一种错误的选择。例如：A基金和B基金同时成立并运作，一年以后，A基金单位净值达到了2.00元/份，而B基金单位净值却只有1.20元/份，按此收益率，再过一年，A基金单位净值将达到4.00元/份，可B基金单位净值只能是1.44元/份。如果你在第一年时贪便宜买了B基金，收益就会比购买A基金少很多。所以，在购买基金时，一定要看基金的收益率，而不是看价格的高低。

还要记住，新基金不一定是最好的。在国外成熟的基金市场中，新发行的基金必须有自己的特点，要不然很难吸引投资者的眼球。可我国不少投资者只购买新发基金，以为只有新发基金是以1元面值发行的，是最便

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

宜的。其实，从现实角度看，除了一些具有鲜明特点的新基金之外，老基金比新基金更具有优势。首先，老基金有以往业绩可以用来衡量基金管理人的管理水平，而新基金业绩的考量则具有很大的不确定性；其次，新基金均要在半年内完成建仓任务，有的建仓时间更短，如此短的时间内，要把大量的资金投入到规模有限的股票市场，必然会购买老基金已经建仓的股票，为老基金抬轿；再次，新基金在建仓时还要缴纳印花税和手续费，而建完仓的老基金坐等收益就没有这部分费用；最后，老基金还有一些按发行价配售锁定的股票，将来上市就是一块稳定的收益，且老基金的研究团队一般也比新基金成熟。所以，购买基金时应首选老基金。

既然买基金是为了分红挣钱，那么分红次数多的就一定是好基金吗？错！分红次数多的并不一定是最好的基金。有的基金为了迎合投资人快速赚钱的心理，初期募集期一过，马上分红，这种做法就是把投资者左兜的钱掏出来放到了右兜里，没有任何实际意义。与其这样把精力放在迎合投资者上，还不如把精力放在市场研究和基金管理上。投资大师巴菲特管理的基金一般是不分红的，他认为自己的投资能力要在其他投资者之上，钱放到他的手里增值的速度更快。所以，投资者在进行基金选择时一定要看净值增长率，而不是分红多少。

总之，投资基金是个放长线钓大鱼的活儿。购买基金就是承认专家理财要胜过自己，就不要像炒股票一样去炒作基金，甚至赚个差价就赎回，你要相信基金经理对市场的判断能力。其实人人都知道一个道理，那就是“钱”追“钱”比“人”追“钱”来得更快捷有效。但投资一定要理性，要视自己的风险承受能力来选择，不可盲目。投资不当的话，不仅没能帮你赚到钱，还可能带来更加严重的财务后果。合理安排投资计划，管理投资资产，这点对于投资者非常重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套利
——捕捉低风险赚钱机会

当市场步入漫漫熊市；当所有投资理念都不能帮你赚钱，而只能使你亏钱；当所有专家理财，都无可奈何地在市场下跌中成为“套中人”时；你对市场还没有放弃最后的希望，你所能做的只能是——套利。

当市场步入漫漫熊市；当所有投资理念都不能帮你赚钱，而只能使你亏钱；当所有理财专家，都无可奈何地在市场下跌中成为“套中人”时；若你对市场还没有放弃最后的希望，你所能做的只能是——套利。

套利究竟是怎么回事？

套利（Spreads）是指同时买进和卖出两张不同种类的期货合约。交易者买进自认为是“便宜的”合约，同时卖出那些“高价的”合约，从两合约价格间的变动关系中获利。在进行套利时，交易者注意的是合约之间的相互价格关系，而不是绝对价格水平。

套利一般可分为三类：跨期套利、跨市套利和跨商品套利。

跨期套利是套利交易中最普遍的一种，是利用同一商品但不同交割月份之间正常价格差距出现异常变化时进行对冲而获利的，又可分为牛市套利（Bulls Pread）和熊市套利（Bears Pread）两种形式。例如，在进行金属牛市套利时，交易所买入近期交割月份的金属合约，同时卖出远期交割月份的金属合约，希望近期合约价格上涨幅度大于远期合约价格的上涨幅度；而熊市套利则相反，即卖出近期交割月份合约，买入远期交割月份合约，并期望远期合约价格下跌幅度小于近期合约的价格下跌幅度。

跨市套利是在不同交易所之间的套利交易行为。当同一期货商品合约在两个或更多的交易所进行交易时，由于区域间的地理差别，各商品合约

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间存在一定的价差关系。例如，伦敦金属交易所（LME）与上海期货交易所（SHFE）都进行阴极铜的期货交易，每年两个市场间会出现几次价差超出正常范围的情况，这为交易者的跨市套利提供了机会。例如当 LME 铜价低于 SHFE 时，交易者可以在买入 LME 铜合约的同时，卖出 SHFE 的铜合约，待两个市场价格关系恢复正常时再将买卖合约对冲平仓并从中获利，反之亦然。在做跨市套利时应注意影响各市场价格差的几个因素，如运费、关税、汇率等。

跨商品套利指的是利用两种不同的、但相关联商品之间的价差进行交易。这两种商品之间具有相互替代性或受同一供求因素制约。跨商品套利的交易形式是同时买进和卖出相同交割月份但不同种类的商品期货合约。例如金属之间、农产品之间、金属与能源之间等都可以进行套利交易。

交易者之所以进行套利交易，主要是因为套利的风险较低，套利交易可以为避免始料未及的或因价格剧烈波动而引起的损失提供某种保护，但套利的赢利能力也较直接交易小。套利的主要作用一是帮助扭曲的市场价格回复到正常水平；二是增强市场的流动性。

举一个简单的例子就是，以较低的利率借入资金，同时以较高的利率贷出资金，假定没有违约风险，此项行为就是套利。这里最重要的是时间的同一性和收益为正的确定性。

在现实中，通常会存在一定的时间先后顺序，也可能是以很小的概率出现亏损，但仍被称作“套利”，这主要是就广义上而言的。

通俗地说，套利就是在同一时间进行低买高卖的操作！目前证券市场中，比较获得大家认同的套利包括 ETF 套利、搬券套利、转债套利、权证套利等。

以前，套利是一些机警交易员采用的交易技巧，现在已经发展成为在复杂计算机程序的帮助下从不同市场上同一证券的微小价差中获利的技术。例如，如果计算机监控下的市场发现 ABC 股票可以在纽约证券交易所以 10 美元的价格买到而在伦敦证券交易所以 10.12 美元的价格卖出，套利者或者专门的程序就会同时在纽约买入而在伦敦卖出同等数量的 ABC 股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

票，从而获得两市场的价格差。

股市是一个风险巨大的市场，特别是在我国，由于我国的股市建立没多久，不管从监管者到投资者都不是太成熟，加之法制环境等外部环境的不健全，导致了我国的股市比其他发达资本主义国家的股市风险大得多。在这样的市场环境里，“套利”被誉为“无风险投资”，它真的那么神奇吗？事实上，任何投资都存在风险，只不过套利的风险非常有限。

由于套利行为的存在以及套利者之间的竞争选择，期货合约之间的价格偏差会得到纠正。考虑到套利的交易成本，期货合约之间的价差会维持在一个合理范围内，所以价差超过该范围的情况是不多的。这意味着你可以根据价差的历史统计，在历史的高位或低位区域建立套利头寸，同时你可以估算出所要承担的风险水平。

另外，套利波动率更低。由于套利交易博取的是不同合约的价差收益，而价差的一个显著优点是通常具有更低的波动率，于是套利者面临的风险更小。一般而言，价差的波动比期货价格的波动小得多。例如，上海期货交易所交易的铜每天的价格变化一般为 400 ~ 700 元/吨，但是相邻交割月份之间的价差每天变动约为 80 ~ 100 元/吨。许多商品价格的波动性都很强，需要日常监控。而价差的日内波动往往很小，只需要每天监控几次甚至更少。如果一个账户的资金波动很厉害，投机者必须存入更多的钱来防止可能的损失。利用套利交易，则很少有这样的担忧。

期货的价格由于其较大的波动率往往不容易预测。在牛市中，期货价格会涨得出乎意料的高；而在熊市中，期货价格会跌得出乎意料的低。套利交易不是直接预测未来期货合约的价格变化，而是预测未来供求关系变化引起的价差的变化。做后一种预测显然比前一种预测的难度大为降低。决定未来影响商品价格的供求关系是十分复杂的，虽然有规律可循，但仍然包含许多不确定性。而预测价差的变化，则不必考虑所有影响供求关系的因素。由于两种期货合约的关联性，许多不确定的供求关系只会造成两种合约价格的同涨同跌，对价差的影响不大，对这一类供求关系就可以忽略了。预测两种合约间价差的变化只需要关注各合约对相同的供求关系变

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化反应的差异性，这种差异性决定了价差变动的方向和幅度。

“天下没有白吃的午餐”，套利虽然具有有限风险、更低风险的优点，但毕竟还是有风险的。这种风险来自于：价格偏差继续错下去。合约之间的强弱关系往往在短期内保持“强者恒强，弱者恒弱”的态势。假如这种价格偏差最终会被纠正，套利者在这种交易中也不得不遭受暂时的损失。如果投资者能承受这种亏损，最终就会扭亏为盈，但有时投资者无法熬过亏损期。况且，如果做空的合约遇到挤空现象且持续到该合约交割，那么价格偏差将无法纠正，套利交易必以失败告终。

并且，绝好的套利机会很少频繁出现。套利机会的多寡，与市场的有效程度密切相关。市场的效率越低，套利机会越多；市场的效率越高，套利机会越少。就目前国内的期货市场而言，有效程度还不高，各个期货品种每年都会存在几次较好的套利机会。不过，相对于单边大趋势，每年的套利机会也算多的了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

购买房产
——是自住，还是投资

随着房价节节攀升，很多人产生了这样的想法：我自己买房子还买不起呢，怎么还能拿房子来投资？这样想就错了，房子不但可以投资，还可以赚到不少钱。

我们在第二章曾经就“买房子还是存钱”的问题展开了讨论，这次我们还拿房子说事儿，不过，我们不再就“买，还是不买”的问题纠结了，而是用房子来挣钱，搞投资。

有些人会说了，我自己买房子住还买不起呢，怎么还能拿房子来投资？这样想就错了，房子不但可以投资，还可以赚到不少钱。如果你有一笔闲钱，存在银行里利息太低，炒股又担心风险太大，那么投资房地产也是一个不错的选择，既可收取租金，又可期望升值变现。

刘小姐租过很长时间的房子，比较清楚不同地段房子的租金，同时她还注意到近年有些地段的房子租金在不断上涨。因此，她想，如果贷款买一套房子出租，每个月收的租金在还完贷款后还能有所剩余，岂不可以赚到钱？这其实就是大家常说的“以租养贷”了。

首先，刘小姐和先生考察了不同地段的房价和租金。经过比较分析，终于在未来的地铁沿线看中了一套90平方米的房子，目前的价格是每平方米3000元，总价27万，首付7万，按揭20年，每月等额还款1300元多点，而当地同类房子的月租一般在1500元，因此即使排除房子将来的升值，也足以“以租养贷”了。因此，办完一切手续后，把房子装修停当，就对外招租了。几天后，一对年轻夫妻以1600元的价格搬进去了。

可惜好景不长。一年之后，年轻夫妻退租了，而合适的房客又还没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

找到。更惨的是曾经有一个房客住了不到2月，连房款都没付就跑了。因此房子可以说几乎空了半年。再加上在这半年里，原来预测的地铁也传闻说要改道不经过此处，因此房子租金下滑。这一下子，对刘小姐夫妻而言，真是釜底抽薪，租金收入没了，每个月房子的贷款雷打不动地要还，他们夫妻住的房子也正在还款中。因此在这半年里，他们经济捉襟见肘，肉蛋都少吃了，生活水准大降，甚至还动过延长还贷期限的念头。后来，人们发现地铁改道的传闻是空穴来风。一年后，随着地铁通车日益临近，商贸渐渐繁荣，房价也是一路上扬，房子也顺利地租了出去。到两年后正式通车时，房价已涨到每平方米4000元了，租金也有涨幅，刘小姐欣喜万分。

刘小姐的例子是典型的买房用来做投资。但是，在以租养贷的过程中，需要考虑租金的变化趋势，一般来说，因为房屋变旧和竞争的关系，租金是逐渐下调的。而且最重要的是，贷款利率不断提高、持房成本增加使得出租收益越来越低，同时房价上涨、租金水平却由于出租房源增多而不升反降，这些因素都使得房产租金回报降低。所以，在以租养贷这个问题上，投资者要慎之又慎。

除了这种投资方式，还有没有其他的用房子挣钱的方法呢？当然有。

一位消费者算了这样一笔账，假如将自己所有的资金全部投入买房，那么，一年的资金收益率等于零；若购房申请20万元5年期按揭贷款，自己的20万元则可投资股市，若用于认购新股，既无风险，每年又可获利10%以上，这样不仅买了住房，还获利4%左右。这名购房者以其理财的技巧，显示了贷款买房的实惠。

投资购房，银行提供按揭，且贷款利率一再降低。如今，各银行都纷纷推出了住房消费信贷业务，还推出了营业房地产按揭业务，百姓贷款购房已十分方便。百姓如果自有资金不够，则可借机向银行贷一部分资金。

赵明结婚后单位暂时未给分房，他每年租房的花费就有近万元。去年底，他通过银行按揭购买了一套两室一厅的房子。他算了一笔账：他和太太月收入加起来有5000余元，买新房后每月按揭还款1500元，问题不大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而且房改后，他要么能搭上末班车从单位分到一套房，要么可以用双方单位的购房补贴，再通过公积金贷款重新购买一套房子，然后把第二套房子出租给别人，这样每月至少有500元租金入账，还款压力无疑有所减轻。以后，他除较早地住上新房，改善了生活质量外，还拥有了两处不动产，一处供自己使用，一处当做投资工具，可自由支配。

投资房地产的想法在一般人看来有些超前了。众所周知，以买卖形式进行房产交易，存在着较大的风险性：一是低买高卖的时机难以把握；二是交易成本高，且缺乏灵活的变现能力。但买房用于出租，以收租获取投资回报则灵活得多。而且业内人士亦认为，买房除满足自己居住需求外，用于租赁投资将成为一种发展方向，这也是住房市场化的必然结果。

物业的投资价值主要决定于该物业的服务质量、租金回报和地理位置。而在内地一些城市，物业服务的质量是租房者关注的重点。

由于投资者大部分不是建筑业专家，因此，很难对物业的内在质量进行评估和判断。所以，考察发展商的实力和开发物业以前的业绩，就成为最直接也是最有效的办法。

与商业用房相比，投资住宅一般比较安全，只要区位不是特别偏远，升值会比较稳定。需要注意的是，你要设法了解城市的规划，选择那些规划规模较大，各项基础设施完善，正处在开发之中的项目进行投资，因为这类项目一旦开发建成之后，房产的价格肯定会比你购买时的价格高出很多。

有不少购房者，在选择商品房时，以选择郊区或新区的住宅为目标，他们的精明同样令人佩服。购买同样面积一套市中心住宅，其价格相当于购买郊区（或新区）住宅加上轿车，且居住环境、增值潜力等均要比购买市中心住宅优越。

投资房地产需要有长远的眼光。商品房买卖是各类商品买卖中动用资金最大、各种制约因素最多的一种交易活动，因此，在交易过程中，不但要详知各项程序和操作方法，而且要讲究策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

黄金投资
——真的有利可图吗

黄金属于中长线的投资工具，投资人要有长期投资收藏的心理准备，不要过多看短期走势，而忽略了金价是处于“大熊”还是“大牛”的趋势。

在巴尔扎克的小说里，葛朗台见到金子两眼就会放光，这不奇怪，因为金子能够“生”更多的金子，而且，金子比“钱”更值钱!

在第二章里，我们曾经讲过黄金作为货币的职能。这里，我们再讲一下金子作为投资的功能手段。实物黄金作为投资产品简单来说可以分为两大类：投资金条和黄金 T + D 交易。对于想规避风险的投资者来说，实物金条是很稳健的投资方式，动用的资金量也不会很大，只需 1 万元左右就可以投资。而且实物金条可以随时变现，提高了它的流通性。但是实物金条在存储安全问题上需要投资人多加考虑，同时金条在回收中会根据成色的不同，要把一定程度的损耗计算在内。

有人认为，购买黄金首饰放在家里也是一种投资，其实这是一种误解。从理财角度看，黄金首饰并不适宜作为投资产品。由于黄金饰品经过加工，商家在饰品整体工艺上已花费了成本，特别是有品牌的黄金首饰，增加了更多附加值，消费者购买的不仅是黄金本身，还有这些工艺附加值。而且经过加工后黄金纯度也不够高，保值功能相对减少。因此金价上涨之后，黄金首饰升值的部分只是黄金本身，并没有包括工艺部分，所以，将黄金首饰变现损耗较大，黄金原本的保值功能也相对减少了。所以投资黄金要以购买金条为首选。

“黄金 T + D 交易”是指以保证金方式进行的一种黄金现货延期交收业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

务，是一款股票和期货特点相结合的专业黄金投资产品。相对于投资金条，黄金 T + D 的风险和投资门槛都比较高，需要至少 5 万元的保证金。投资者一定要根据自己的财力、风险承受能力进行投资。

由于投资门槛较低，目前纸黄金已经吸引了相当数量的个人投资者参与。虽然投资收益相对较低，但纸黄金比较稳健，可作为保值的手段；而且纸黄金操作简便快捷，手续费比买卖实物黄金低，同时也不用为保管黄金费心。

与实金相比，“纸黄金”的特点是只能在账户中记录黄金，不能用来提取实物黄金，优势在于交易起点低、流通速度快、交易方便、随行就市，更适合熟练掌握黄金投资技巧，善于利用价格波动进行高抛低吸的投资者。



纸黄金

所谓“纸黄金”，其实就是指黄金的纸上交易。投资者的买卖交易记录只在个人预先开立的“黄金存折账户”上体现，而不必进行实物金的提取，这样就省去了黄金的运输、保管、检验、鉴定等步骤，其买入价与卖出价之间的差额要小于实金买卖的差价。

“投资者应根据国际黄金市场的波动情况进行报价，通过把握市场走势低买高卖，赚取差价。同时，投资者应注意控制纸黄金的投资仓位，根据收益随时调整买入或卖出的策略，比较适合中低收入家庭投资。”中国银行理财师如是说。在投资纸黄金之前，投资者需要掌握一些黄金投资的基本知识，如影响黄金价格的政治、经济因素，分析价格走势的技术方法等；此外，投资者还要对自身的风险承受能力、赢利预期、资产配置比例等做到心中有数。

此外，还有黄金保证金交易，它是指在黄金买卖业务中，市场参与者不需对所交易的黄金进行全额资金划拨，只需按照黄金交易总额支付一定比例的价款，作为黄金实物交收时的履约保证。目前的世界黄金交易中，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既有黄金期货保证金交易，也有黄金现货保证金交易。

黄金保证金交易主要有三大功能：第一是价格发现；第二是套期保值；第三是投机获利。价格发现是黄金期货交易的功能，黄金期货价格是黄金现货价格的未来体现。而套期保值在期货保证金交易和现货保证金交易中都可实现。

这里可能需要解释一下黄金套期保值的概念，这是指金商为了规避未来金价不确定性变动带来的市场风险而采取锁定风险或锁定收益于当前值的市场操作手法。由于保证金交易具有较高的杠杆作用，从而也成为投资者投机获利的工具。

影响黄金价格的因素有很多，由于黄金市场全球统一，因此交易者还需要集中关注美元、石油、利率等宏观经济指标以判断黄金市场大势。在进行黄金买卖时，不应片面看重短期金价，而忽略了金价是处于“大熊”还是“大牛”的趋势。但从历史经验来看，存在季节性黄金需求。由于每年的第三季度末是印度的婚嫁节，市场对于黄金的需求旺盛，因此，每年的第三季度末和第四季度黄金价格通常都会走高。

黄金属于中长线的投资工具，投资人要有长期投资收藏的心理准备，不要过多看短期走势，不要存在侥幸心理。在投资过程中，当金价已上涨不少时，投资人对是否应大量购买必须谨慎。虽然由于黄金具有长期抵御风险的特征，但相对应的是其投资回报率也较低，一般年收益率超过 10% 已经很不错了。黄金投资在个人投资组合中所占比例不宜太高。黄金是一种长期投资品种，投资者应该更有耐心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保险
——给未来系好安全带

俗话说：不怕一万，就怕万一。“万一”，通常是指不好的事。万一如果不能避免，好歹也要在那时候得到一点补偿。保险就是迎合了人们的这种心理。

俗话说：不怕一万，就怕万一。“万一”，通常是指不好的事。“万一”如果不能避免，好歹也要得到一点补偿。保险就是迎合了人们的这种心理。

“保险”是一个在我们的日常生活中出现频率很高的名词，一般是指办事稳妥或有把握的意思。但是在保险学中，“保险”一词有其特定的内容和深刻的含义。在我国，保险是一个外来词，是由英语“insurance”一词翻译而来的。西方保险业最先进入我国的广东省，曾习惯称保险为“燕梳”，也正是其英文的音译。无论何种形式的保险，就其自然属性而言，都可以将其概括为：保险是集合具有同类风险的众多单位和个人，以合理计算风险分担金的形式，向少数因该风险事故发生而受到经济损失的成员提供保险经济保障的一种行为。

通常，我们所说的保险是狭义的保险，即商业保险。《中华人民共和国保险法》明确指出：本法所称保险，是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的商业保险行为。

投保人向保险人支付的费用被称为“保险费”。大量客户所缴纳的保险费一部分被用来建立保险基金，用来应付预期发生的赔款；另一部分被

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保险人用做营业费用支出。如果自始至终保险人所支出的赔款和费用小于保险费收入，那么差额就成为保险公司的利润。

总的来说，保险是一种经济制度，是为了确保经济生活的安定，对特定危险事故或特定的事件的发生所导致的损失，运用多数单位的集体力量，根据合理的计算，共同建立基金。保险又是一种法律关系，是根据法律规定或当事人双方约定，一方承担支付保险费的义务，换取另一方对其因意外事故或特定事件的出现所导致的损失负责经济补偿或给付的权利的法律关系。

说得简单点儿，你按照契约定期付给保险公司一部分钱，他们就能够在你出现“万一”的时候对你进行赔偿。赔偿多少由你选择的保险种类决定。如果你一直不出现“万一”，你的钱就一直“存”在保险公司，等到一定的年限之后，你就可以按利息拿到一笔钱。可以说，保险给你的“未来”系了一条安全带，也是你的一种投资选择。

有人会说了，保险公司光给别人赔钱，岂不是要赔光了？当然不是，谁做赔本买卖呢？首先，“万一”发生的概率是比较低的。其次，更重要的一点是，保险公司会将形成的保险资金中的闲置的部分重新投入到社会再生产过程中。保险人为了使保险经营稳定，必须保证保险资金的增值与保值，这就要求保险人对保险资金进行运用。保险资金的运用不仅有其必要性，而且也是可能的。一方面，由于保险保费收入与赔付支出之间存在时间差；另一方面，保险事故的发生不都是同时的，保险人收取的保险费不可能一次全部赔付出去，也就是保险人收取的保险费与赔付支出之间存在数量差。这些都为保险资金的融通提供了可能。

你的钱放在保险公司里，他们会在你需要的时候拿给你；你不需要的时候，他们另做他用。用你的钱赚了钱，他们会分给你一些。这就是保险投资诱人的地方。

诱人归诱人，任何投资之前都要作出理性的判断，然后才有收益，保险也不例外。一般来说，如果你想把保险作为一项投资来看待，需要遵循以下几个原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首先，必须量入为出。有的20岁左右的年轻人，或50岁以上的中老年人为自己投保了份数比较多的保险，其年缴保费常常在几千元甚至万元以上。而生活经验告诉我们，一个人的经济收入受到很多因素的影响。很难维持一成不变的水平。20多岁的年轻人收入不稳定，一旦将来经济收入状况变差，就很难继续缴纳高额的保险费，到时如果退保就会造成损失，不退保又实在难以维持，处于两难的尴尬境地。而老年人一般工作相对稳定，经济收入趋于平衡，能够维持在一定的水平，但由于身体或其他方面的原因，可能导致平时开支出现剧增，如果投保了缴费比较高的保险，则到时可能缴不起保险费，这在现实中已不乏其例。作为一个理智的消费者，应该根据自身的年龄、职业、收入等实际情况，力所能及地适当购买人身保险，既要使经济能长时期负担，又能得到应有的保障。

其次，要确定保险需要。购买适合自己或家人的人身保险，投保人有三个因素要考虑：一是适应性。自己或家人买人身险要根据需要保障的范围来考虑。例如，没有医疗保障的从业人员，买一份“重大疾病保险”，那么因重大疾病住院而使用的费用就由保险公司赔付，适应性就很明确。二是经济支付能力。买寿险是一种长期性的投资，每年需要缴存一定的保费，每年的保费开支必须取决于自己的收入能力，一般是取家庭年储蓄或结余的10%~20%较为合适。三是选择性。个人或家人都不可能投保保险公司开办的所有险种，只能根据家庭的经济能力和适应性选择一些险种。在有限的经济能力下，为成人投保比为儿女投保更实际，特别是家庭的“经济支柱”，都有一定的年纪，其生活的风险比小孩子肯定要高一些。当然在有支付能力的前提下，家中每人各取所需而投保就更完美了。

再次，重视高额损失。从现实来看，损失的严重性是衡量风险程度非常重要的一个指标。一般来讲，较小的损失可以不必要保险，而严重程度的损失是适合于保险的。人们除了购买保险来对付它，没有别的更好的办法。对于高额损失就需要投保高保险金额。高保险金额可以使投保人得到最充分的保障，当然，其保险费自然会较高，但可以用提高免赔额的办法，降低保险费率，从而抵消高保额所高出的保费。在购买保险前，作为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投保人应该充分考虑所面临的损失程度有多大，程度越大，就越应当购买这种保险。

最后，合理搭配险种。投保人身保险可以在保险项目上搞个组合，如购买一个至二个主险附加意外伤害、重大疾病保险，使人生得到全面保障。但是在全面考虑所有需要投保的项目时，还需要进行综合安排，避免重复投保，使用于投保的资金得到最有效的运用。例如，你的工作需要经常外出旅行，那么就应该买一项专门的人身意外保险，而不要每次购买乘客人身意外保险，这样一来可以节省保费；二来在任何其他时候和其他情况下所出现的人身意外，也会得到赔偿。这就是说，如果你准备购买多项保险，那么应当尽量以综合的方式投保。因为，它可以避免各个单独保单之间可能出现的重复，从而节省保险费。得到较大的费率优惠。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

融资

——钱潮还是骗局

你想开一个面包房，需要的资本是10万元，而自己只有2万元，你就得去向他人借钱，并许诺日后给债权人以好处。这个过程就是融资。但问题的关键是：你怎么知道他不会把你的钱卷跑呢？

融资这个词比较形象，就是融合尽可能多的资本，从狭义上讲，它是一个企业的资金筹集的行为与过程。也就是公司根据自身的生产经营状况、资金拥有的状况，以及公司未来经营发展的需要，通过科学的预测和决策，采用一定的方式，从一定的渠道向公司的投资者和债权人去筹集资金，以保证公司正常生产需要、经营管理活动需要的理财行为。打个比方，你想开一个面包房，需要的资本是10万元，而你自己只有2万元，你就向亲戚朋友借钱，许诺日后给他们好处。这个过程就是融资。

从广义上讲，融资也叫金融，就是货币资金的融通，当事人通过各种方式到金融市场上筹措或贷放资金的行为。从现代经济发展的状况看，作为企业需要比以往任何时候都更加深刻、全面地了解金融知识、了解金融机构、了解金融市场，因为企业的发展离不开金融的支持，企业必须与之打交道。

融资可分为“内部融资”与“外部融资”。内部融资，顾名思义就是在企业内部募集的资金。企业做生意，若有足够的利润，就会把这些钱拿去付员工的薪资，还可以去还债。除去这些还有剩余的话，不是深锁在公司的保险箱，就是拿到银行的保险柜好好保管，为了将来的需要事前储备起来。像这样，企业把自己赚来的钱作为投资资金，就叫内部融资。

与之相对应，外部融资就是企业自己的钱不够用，进而向银行贷款，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或者发行公司股票、债券等，向所有可能的人募集资金。

比如说，张三开了一家小超市，如果超市经营得很不错，挣来的利润足够他扩大超市的规模，他就不需要进行外部融资。但是，张三是个野心勃勃的人，他觉得用自己的钱还不能够把超市扩展到希望的规模，就打起了身边的人的主意。他对几个朋友说：你们投资进我的超市吧，我给你们股份，超市算我们几个人的。我们按照投资份额分红。

几个朋友想了想，觉得这是一项很划算的投资，比储蓄、股票、基金的利润都高，于是很放心地把钱投进了张三的超市。

现在就出现了两种可能性。一种是张三一诺千金，超市顺利地扩大了规模，挣了钱，跟大家分红。还有一种可能就是张三私心作祟，并没有把朋友的钱用来做生意，而是挪做私用，甚至骗大家说超市经营不善，钱全赔进去了……

这后面一种情况，就是在投资界经常提到的“庞氏骗局”。

“庞氏骗局”源自于一个名叫查尔斯·庞齐（Charles Ponzi，1878～1949年）的人，他是一个意大利人，1903年移民到美国。在美国干过各种工作，包括油漆工，一心想发大财。他曾经在加拿大因伪造罪而坐过牢，在美国亚特兰大因走私人口而蹲过监狱。经过美国式发财梦十几年的熏陶，庞齐发现最快速赚钱的方法就是金融，于是从1919年起，庞齐隐瞒了自己的历史来到了波士顿，设计了一个投资计划，向美国大众兜售。

这个投资计划说起来很简单，就是投资一种东西，然后获得高额回报。但是，庞齐故意把这个计划弄得非常复杂，让普通人根本搞不清楚。1919年，第一次世界大战刚刚结束，世界经济体系一片混乱，庞齐便利用了这种混乱。他宣称，购买欧洲的某种邮政票据，再卖给美国，便可以赚钱。国家之间由于政策、汇率等因素，很多经济行为普通人一般确实不容易搞清楚。其实，只要懂一点金融知识的人都能看出，这种方式根本不可能赚钱。然而，庞齐一方面在金融方面故弄玄虚；另一方面则设置了巨大的诱饵。他宣称，所有的投资，在45天之内都可以获得50%的回报。而且，他还给人们“眼见为实”的证据：最初的一批“投资者”的确在规定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间内拿到了庞齐所承诺的回报。于是，后面的“投资者”大量跟进。

在一年左右的时间里，差不多有4万名波士顿市民像傻子一样变成庞齐赚钱计划的投资者，而且大部分是怀揣发财梦想的穷人，庞齐共收到约1500万美元的小额投资，平均每人“投资”几百美元。当时的庞齐被一些愚昧的美国人称为与哥伦布、马可尼（无线电发明者）齐名的最伟大的三个意大利人之一，因为哥伦布发现了新大陆，而庞齐“发现了钱”。

庞齐住上了有20个房间的别墅，买了100多套昂贵的西装，并配上专门的皮鞋，拥有数十根镶金的拐杖，还给他的情人购买了无数昂贵的首饰，连他的烟斗都镶嵌着钻石。当某个金融专家揭露庞齐的投资骗术时，庞齐还在报纸上发表文章反驳金融专家，说金融专家什么都不懂。

1920年8月，庞齐破产了。他所收到的钱，按照他的许诺，可以购买几亿张欧洲邮政票据，但事实上，他只买过两张。此后，“庞齐骗局”成为一个专门名词，意思是指用后来的“投资者”的钱，给前面的“投资者”以回报。庞齐被判处5年刑期。出狱后，他又干了几件类似的勾当，因而蹲了更长的监狱。1934年被遣送回意大利，他又想办法去骗墨索里尼，也没能得逞。1949年，庞齐在巴西的一个慈善堂去世。去世时，这个“庞齐骗局”的发明者身无分文。

自庞齐以后，不到100年的时间里，各种各样的“庞齐骗局”在世界各地层出不穷。随着中国改革开放的进程，改头换面的“庞齐骗局”也大量进入中国。在20世纪80年代，我国南方地区曾经出现一种“老鼠会”，就是“庞齐骗局”的翻版。而更令人熟知的“庞齐骗局”改进版，就是各种各样的传销。一些在中国发生的非法集资案，大多也都是“庞氏骗局”的再现。例如，前不久被拆穿的浙江26岁的女富豪吴英，其发财手段也是“庞氏骗局”的翻版。2007年蚁力神事件，也是类似的骗局，利用新加入的购买设备和蚂蚁种的钱来支付之前的投资者。其他如“万里大造林”，事实上也是这一“古老”骗局的更新版，只不过“庞氏骗局”45天回报周期，被万里大造林改为8年。其他如向农民推销种植某种奇怪的农产品或养殖产品，然后许诺高价回收，都属于此类骗局。甚至还有人把中国股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市的某些行为，也称为“庞氏骗局”的翻版，不是完全没有道理。

由于“庞氏骗局”并不高明，但受骗的大都是社会底层民众，涉及的范围会比较大。所以要注意防范。而防范，只有靠人们自己的警惕，不要贪心，不要以为天上会掉馅饼，不要相信那些轻易就能赚大钱的鬼话。但是，现代社会在金钱欲望的引导下，越是违背常理的赚钱大话，越是容易使人相信。

所以，所有的投资者在进行投资的时候都要擦亮自己的眼睛，以免被那些“拆东墙补西墙”、“空手套白狼”的“庞氏骗局”骗走了血汗钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第十章 创业：做生意要懂点经济学

不要以为做生意就是买进卖出，卖什么，怎么卖都是有讲究的，背后隐藏着很多经济学方面的学问。毫不夸张地说，经济学的字里行间都渗透着创业挣钱的机会。如果你运用得好，你就能够做第一个"吃螃蟹"的人，顺利挖到属于自己的第一桶金子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需求弹性
——馒头好卖还是房子好卖

如果你是一位创业者，在考虑经营哪种店铺时，一定要考虑自己的商品是“必需品”还是“奢侈品”。因为商品对消费者生活的重要程度不同，其需求价格弹性就有所不同，产品的生存空间也就不同。

每个人都要吃饭、睡觉、穿衣，这是最基本的生活需求，在经济学上，我们把这种需求叫做“刚性需求”。但是，吃饭也有差别，吃什么，在哪里吃；睡觉也有差别，在哪里睡，是租房子还是买房子，住多大的房子；穿衣服也有差别，是穿“品牌”，还是穿“山寨”，还是“新三年，旧三年，缝缝补补又三年”？这看似“刚性”的需求背后，仔细琢磨起来也有很大的差别，很大的弹性。于是，就出现了“弹性需求”。

需求能促使人们想要购买商品的欲望。当售价下跌时能够购买比以前较多的数量，这时候就会刺激人们的购买欲，市场的需求量也会变大；相反，若是涨价，能够买到的就所剩无几，所以需求量也会随着缩减。

作为一个创业者，不管你经营哪一种店铺，卖哪一种商品，都希望能够把东西卖出去。你的这种欲望就是“供给”。售价上涨，就会有更多的钱进你的口袋，供应量就会增加。价格下跌时你则会减少供应量。

一般来说，商品的价格波动，需求量就会有所反应。比如，某新款手机刚刚上市的时候市场价格是5000元，那么买它的人就比较少；过段时间它降了价，买它的人就会增多。反映这种变化的经济学指标就是需求弹性。当商品的价格上涨，需求量大幅度缩减的情形，称之为“弹性”；反之，即便商品价格上涨，其需求量却并无太大的变化，这样的情形称之为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

弹性需求和刚性需求

弹性需求是指当产品或服务的价格有所变动时，市场对该产品或服务的需求也发生明显变动的状况。具备弹性需求的产品或服务通常面临市场竞争激烈、替代产品较多、非生产生活必需品等特征。如消费类电子产品，对于同一功能品质的数码相机，如果价格有一定幅度下调，通常会激发更大规模的销量增长，如果这种调价是由一家或个别厂商发起，则这种弹性需求产生的增量会被首先降价的厂商获取。所以，有弹性需求特征的行业里经常会受价格战的困扰。良性的弹性需求状况是产品或服务的降价是靠有效降低成本带来的，而非低价竞争，刺激需求。

与弹性需求对应的状况是刚性需求。刚性需求相对于弹性需求，指商品供求关系中受价格影响较小的需求，即不论其他因素如何变动，需求的变化不会太大。



“非弹性”。

一种物品的需求弹性并不是一个常数，而是在变化的。同样一种物品在不同时期，不同地区，需求弹性是不同的。这也与技术变化、资源变动、生产状况相关。例如，在20世纪50年代前，民航业还不发达，乘飞机旅行是一种奢侈消费，其需求弹性就大，民航公司小幅度降价可以使需求较大幅度增加，降价就是重要的促销手段。但现在民航业十分发达，其需求弹性变小了，降价对增加需求作用不大，吸引旅客的主要手段就不是降价而是提高服务质量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对不同消费者集团而言，同一种物品的需求弹性也是不同的。不同消费者集团对某种物品的需求程度不同，收入水平不同，偏好不同，所以，即使是同一种物品，对不同消费者集团而言，需求弹性也不相同。

就拿让大多数人头疼的房子来说吧。按照中国人的传统观念，成家立业之后必须有一套属于自己的房子。所以很多人结婚的条件就是“房子”，不买房子不结婚是很多年轻人的口头禅。按理说，房子是个“住”的地方，这个需求算是比较“刚性”的了。这种刚性需求是房地产行业根本的支撑点。刚性需求可以看做是人类的基本需求，也可以说是最低层次需求。即有个地方睡觉、做饭、如厕就可以了，甚至可以不需要有洗澡的地方——可以上公共浴池。这种需求实际上要求非常低，不需要多大面积。于是，当越来越多的人降低自己的住房要求，不买房子的时候，刚性需求被弹性时机化解了。房子卖不出去，开发商资金回笼成问题，头疼的不是住不上房子的人，而是开发商。

但是商人毕竟是商人，总是社会上最聪明、最机灵的一群人。没有房子的人不买房，他们转而瞄准了另外一群人：改善型消费者。这些人多半有了一套自己的房子，但是面积小，设施简单，或位置不好，或小区环境不太好。总之，就是现在的房子住的不是很满意，于是想换一处更大更好的房子。之前的那套房子，或者卖掉，或者用来出租收取房租。房子的需求弹性在这些人身上又体现出来。

可见，影响需求弹性大小的因素是多方面的。一般说来，生活必需品的需求价格弹性较小，非必需品的需求价格弹性较大。例如，馒头的需求价格弹性是较小的，房子的需求价格弹性是较大的。如果你卖馒头，每天卖出去的数量不会有太大变化，其价格也不会有太大变化；如果你卖房子，情况就完全不一样了。

一般说来，一种商品的用途越是广泛，它的需求价格弹性就可能越大；相反，用途越是狭窄，它的需求价格弹性就可能越小。这是因为，如果一种商品具有多种用途，当它的价格较高时，消费者只购买较少的数量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用于最重要的用途上。当它的价格逐步下降时，消费者的购买量就会逐渐增加，将商品越来越多地用于其他的各种用途上。因此房子要比馒头好卖，并且赚的多，至少没听说有谁因卖馒头发了大财，而因投资房产生意而大赚一笔的人却很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

蝴蝶效应
——美国穷人和你的亲密接触

“一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀，可以导致一个月后得克萨斯州的一场龙卷风。”“蝴蝶效应”之所以发人深省，不但在于其大胆的想象力和迷人的美学色彩，更在于其深刻的科学内涵和内在的哲学魅力。

美国气象学家爱德华·罗伦兹（Edward Lorenz）制作了一个电脑程序，可以模拟气候的变化，并用图像来表示。最后他发现，图像是混沌的，而且十分像一只蝴蝶张开的双翅，因而他形象地将这一图形以“蝴蝶扇动翅膀”的方式进行阐释，认为一个海鸥扇动翅膀足以永远改变天气状况。

1963 年，他在一篇提交纽约科学院的论文中分析了这个效应。在以后的演讲和论文中他替换了更加有诗意的蝴蝶。对于这个效应最常见的阐述是：“一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀，可以导致一个月后得克萨斯州的一场龙卷风。”

于是，“蝴蝶效应”这个词受到了越来越多的关注。

蝴蝶效应（The Butterfly Effect）是指在一个动力系统中，初始条件下微小的变化能带动整个系统的长期的巨大的连锁反应。这是一种混沌现象。在混沌学中，它又被称作非线性。线性是指量与量之间按比例、成直线的关系，在空间和时间上代表规则和光滑的运动；而非线性则指不按比例、不成直线的关系，代表不规则的运动和突变。如问：两个眼睛的视敏度是一个眼睛的几倍？很容易想到的是两倍，可实际是 6～10 倍！这就是非线性：$1+1\neq2$。由此可见，非线性就在我们身边，躲也躲不掉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“蝴蝶效应”之所以令人着迷、令人激动、发人深省，不但在于其大胆的想象力和迷人的美学色彩，更在于其深刻的科学内涵和内在的哲学魅力。它通常用于天气、股票市场等在一定时段难于预测的比较复杂的系统中。此效应说明，事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。

这么说可能比较抽象，那么，我们就在具体事例中说明。

有一个美国人，他相貌一般，学历一般，能力一般，有一份可以温饱的工作。后来，他娶了老婆，生了两个孩子，他觉得一家四口再也不能挤在租来的小房子里过日子了，很想买一套属于自己的房子。但是他的收入很有限，即便加上妻子的收入，两个人也买不起房子。这怎么办呢？发愁的还不止他们一家，情况相似的家庭有很多，人们买不起自己的房子，要靠租房子来生活，还要不断地搬家，在精神上和经济上都是巨大的损耗。于是，终于有人向政府抗议了：他们要政府提供买得起的房子！

美国政府想了想，安抚大家说：既然你们手中的钱买不起房子，没关系，你们可以向银行贷款买房子，然后付给银行利息！

于是，很多人一窝蜂地去买房子。银行里的钱都被人贷款贷走了，怎么办？银行有办法，把那些人的房产证明估价，然后再抵押给其他投资人。

起初，那些买不起房子的美国穷人很高兴，终于可以买到属于自己的房子了。但是过了一段时间，他们惊奇地发现，银行的贷款利息在不断上涨，他们要支付的月供越来越多，人们感觉到还钱给银行很困难。于是，越来越多的人干脆断供！

这一下，银行的钱都收不回来了，银行抵押出去的房产也迅速贬值。由次贷危机引发的经济危机到来了。

关于次贷危机、金融危机的来龙去脉，我们在第一章已经详细介绍过，在这一章里我们来讲讲这个经济学概念对我们创业者有什么影响。

现在，假设你是一位创业青年，自己在北京的某处繁华商业区经营了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家小吃店。开业的时候正值经济繁荣阶段，你的店里环境干净，门面粉刷得漂亮，路边又有醒目的广告宣传牌，而且饭菜用的是真材实料，味鲜美，价格公道，因此小吃店的生意非常好。白领们都喜欢光顾你的饭店，由此，你挣了不少钱。你考虑过一段时间，等手头资金富余了，就在合适的地段租房开一家分店。但是很不巧，经济危机从美国开始，逐渐向中国蔓延了。

这是一次来势迅猛的危机，虽然是从美国次贷危机开始的，却影响了全世界，中国的众多企业受到影响，裁员的阴影迅速笼罩着每一个人，每天笑嘻嘻光顾你饭店的“白领”少了，他们开始带着自己做的饭上班，这个时候你还要不要开分店呢?

当然不要。不仅要取消扩张计划，你还要尽量节省开支，除了保证饭菜质量，你要精打细算，如何买到更便宜的原料，是否要辞退一两个小工，那些价格较贵、点的少的菜是不是就不要做了——因为准备它们的原料是一笔不小的开支。甚至你还应该考虑，如果光顾饭店的人明显减少，你需要调整营业时间……

原本跟你毫不相干的美国穷人，实实在在地影响了你的生活。这就是蝴蝶效应的具体体现。

不光是你的小吃店，其他创业者的命运同样受“蝴蝶效应”的影响，因为消费者越来越相信感觉，品牌消费、购物环境、服务态度……这些无形的价值都成为他们选择的因素。所以，只要稍加留意，我们不难看到一些管理规范、运作良好的公司在理念中出现这样的句子：

“在你的统计中，对待 100 名客户里，只有一位不满意，因此你可骄称只有 1% 的不合格，但对于该客户而言，他得到的却是 100% 的不满意。”

“你一朝对客户不善，公司需要 10 倍甚至更多的努力去补救。”

“在客户眼里，你代表公司。”

现在能够让企业命运发生改变的“蝴蝶”已远不止“计划之手”。随着中国联通加入电信竞争、私营企业承包铁路专列、南京市外资企业参与公交车竞争等新闻的出现，企业坐而无忧的垄断地位日渐式微，开放式的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

竞争让企业不得不考虑各种影响发展的潜在“蝴蝶”因素。

精简机构、官员下岗、取消福利房等措施，让越来越多的人远离传统的保障，随之而来的是靠自己决定命运。而组织和个人自由组合的结果就是：谁能捕捉到对生命有益的“蝴蝶”，谁就不会被社会抛弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

边际效用
——为什么你会对喜欢的冰激凌反感

在炎热的夏天，你从外面回到家里，打开电冰箱吃第一个冰激凌的时候，感觉实在是很爽。可是，当你吃第二个的时候，可能就没那么爽了。如果你接下去吃第三个、第四个、第五个……会是什么感受呢？

在炎热的夏天，你从外面回到家里，打开电冰箱吃第一个冰激凌的时候，感觉实在是很爽。可是，当你吃第二个的时候，可能就没那么爽了。如果你接下去吃第三个、第四个、第五个……非但不爽，还可能出现负效用。

相似的情况还有，一个必须走完一段路程，但只走了一半却已饿得瘫倒在地上的人，需要五个馒头才能吃饱。第一个馒头可以使他站立起来，第二个馒头可以让他继续行走，吃到第五个馒头的时候他已经饱了，足可以走完后面的路。再给他馒头吃就是多余的了，馒头对于他来说再多就起反作用了。

这两种情况都可以用一个经济学上的原理来解释，那就是“边际效用递减规律”。边际效用递减规律又被叫做戈森第一定律。它说的是：在一定时间内，在其他商品的消费数量保持不变的条件下，消费者从某种商品连续增加的每一消费单位中所得到的效用增量（即边际效用）是递减的。

可以用各种理由来解释边际效用递减，但最重要的一种是生理解释。效用，即满足程度使人神经的兴奋，外部给一个刺激（即消费某种物品给以刺激，如吃面包刺激胃），人的神经兴奋就有满足感（产生效用）。随着同样刺激的反复进行（消费同一种物品的数量增加），兴奋程度就下降（边际效用递减）。这个规律对我们理解消费者的消费行为非常重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



戈森定律

戈森定律是以德国经济学家戈森命名的边际效用价值，其内容就是欲望与享受的相互关系及变化规律。是现代“效用论”的基础。戈森认为：

1.人类为满足欲望和享乐，需要不断增加消费次数，而享乐因随消费的增加而递减，享乐为零时，消费就应停止，如再增加，则成为负数，使享乐变为痛苦。即“欲望强度或享乐递减定律”，亦称“戈森第一定律”。

2.假如有人在几种享乐之间有选择自由而无充分享受的时间，则不论这几种享乐起初的绝对量如何不同，要取得最大的享乐总量，必须在他们之间依次消费其享乐量(个量)最大者，直到各种欲望之数量(个量)彼此相等为止，这就是“享乐均等定律”，也称为“戈森第二定律”。

3.在原有欲望已被满足的情况下，要取得更多的享乐量，只有发现新享乐或扩充旧享乐。这一定律是在前两条定律前提下引申出来的，亦称“戈森第三定律”。

消费者购买物品是为了从消费这些物品中得到效用，这样，消费者为了购买一定数量物品所愿意付出的价格就取决于他从这一定数量物品中所得到的效用。效用大，愿付出的价格高；效用小，愿付出的价格低。随着消费者购买某物品的数量增加，该物品给消费者带来的边际效用是递减的，这样，消费者所愿付出的价格也在下降，所以，需求量与价格成反方向变动。

有这种心理作怪，消费者开始逐渐倾向于二手经济。所谓二手经济就是平常生活中的二手商品交易。假如你问：“在二手市场上到底能够买什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么?”那么你肯定会得到一个反问：“在那里，你又有什么是买不到的呢?”从一枚小小的徽章到一栋高耸的大厦，从20世纪的老爷车到现在的高科技电子产品，甚至是球王马拉多纳浸着汗水的球衣，抑或是美国的高科技战斗机……

既然该物品带给消费者的新增效用会逐渐减少，何必还要为它花费大价钱呢？所以，便宜的价格往往是商品的最大优势，低价格的商品总是能最先吸引消费者，而二手货往往会比新货便宜，因为新货的价格是按照成本＋利润＋运费来计算的，而二手商品的价格则主要看其对卖家的边际效益。一般来说，二手商品对于卖家来说，都正处于边际效用递减阶段，或许他有了过多的此类或类似的商品，因此他会接受一个比自己当初购买时更低的价格来卖出。

现在，已有越来越多的人开始倾慕二手货，这也使得二手商品交易日趋繁荣。价格受供求影响确实不假，而在二手市场的幕后，推动价格变化的动力则是来自“边际效用递减”的经济学规律。二手市场交易不但使资源得到了合理的利用，同时也能让买、卖双方同时受益，人们可以在二手市场中得到更多的选择，更能收获惊喜、达到心理上的满足。相信随着二手市场制度的不断完善和人们购物观念的改变，“二手商品”的市场将更加繁荣。

如果你有创业的愿望，不妨多了解一些二手商品交易中的经济学知识，看看自己能不能在倒卖二手商品这一行业中发现更大的商机。不要对“二手”两个字心存芥蒂，消费者在意的是“值不值”。既然二手的东西足以满足他们的需要，他们当然愿意花更少的钱。而你作为老板，能够用低廉的价格找到二手商品货源，也节约了开店的成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

消费者剩余
——有人被宰了为何还傻呵呵地笑

如果你想创业，想抓住消费者的心理，给他们“制造”出“剩余”。一旦他们产生了“赚到了”的感觉，也就心甘情愿地买你的东西了。

假设你要买一台笔记本电脑，跟朋友相约去电脑城，刚好另外两个朋友也有兴趣去看看，于是，你们四个一同前往。在那里，你看好了一款联想的笔记本电脑，觉得你能接受的价格是9000元。可是你的朋友们不这么认为，甲觉得8700元合适，乙觉得8300元合适，丙则觉得8000元合适。假如最后电脑的成交价格是8000元，你们每人买一台的话，谁最开心呢？当然是你！你肯定在心里高兴地说：哈哈，这次赚到了！

这些被你“赚”到的钱，在经济学里叫做“消费者剩余”。消费者剩余是纽约大学教授马歇尔在《经济学原理》一书中提出来的。它是指一种物品的总效用与其总市场价值之间的差额，换言之，就是消费者愿意为一种物品支付的钱减去消费者实际支付的钱。比如在上面买电脑的例子中，你得到的消费者剩余是1000元，甲得到700元，乙得到300元，丙则没有得到消费者剩余——虽然他没有占到便宜，也没有吃亏。

在日常生活中，消费者剩余可以被广泛地作为一种分析工具来加以应用，是衡量消费者福利的重要指标。试问谁不喜欢有“剩余”呢？那些所谓砍价高手，之所以津津乐道于自己的砍价本领，就是因为他们从中赚到了“剩余”。一位美女去逛商场，如果按照衣服标签上的原价买了一件自己喜欢的衣服，她肯定很心疼。可是如果她红唇轻启跟老板一通神侃，把原价450元的衣服打了个对折，虽然仍花掉了225元，可她

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马歇尔与他的《经济学原理》

阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall,1842~1924）近代英国最著名的经济学家，新古典学派的创始人，剑桥大学经济学教授19世纪末与20世纪之交英国最主要的经济学家。

马歇尔最重要的著作是于1890年出版的《经济学原理》，该书所阐述的经济学说被看作是英国古典政治经济学的继续和发展，在西方经济学界被公认为划时代的著作，也是继《国富论》之后最伟大的经济学著作。《经济学原理》一书在西方流行了近半个世纪，是一本权威性的教科书。马歇尔的均衡价格理论以及关于需求和供给两方面的分析，至今仍然是现代西方经济学中微观经济分析的理论基础和主要内容。



还是欢天喜地。这是因为她以低于心理预期的价格买到了东西，得到了很大的消费者剩余。商场就是摸准了消费者的这种心理，经常自动地搞一些降价活动，给消费者制造出一种“赚到了”的喜悦，让他们快快乐乐地掏腰包。

法国重农学派布阿吉贝尔认为：“所谓富裕，不是别的，只是一种大量的消费，也就是说一种极大的财富。”法国政治经济学家萨伊也认为：“所有产品迟早总是拿来消费。其实，生产它们完全是为消费。”

消费是一切生产的唯一目的。在市场经济中，生产、分配、交换、消费共同构成完整的社会生产过程。生产的目的是消费，消费是人类社会延续和发展的必要条件。亚当·斯密说：消费是一切生产的唯一目的，而生产者的利益，只在能促进消费者的利益时，才应当加以注意。这一原则是完全自明的，简直用不着求证。但在重商主义下，消费者的利益几乎都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为着生产者的利益而被牺牲了；这种主义似乎不把消费看做一切工商业的终极目的，而把生产看做工商业的终极目的。而消费者的利益，主要就体现在消费者剩余上面。

所以，如果你想创业，想抓住消费者的心理，给他们“制造”出“剩余”。一旦他们产生了“赚到了”的感觉，也就心甘情愿地买你的东西了。

也许，作为商家的你会有意见了：我做生意是要赚钱的，好处全让消费者拿走了，我拿什么？别急，还有一个跟你相关的词，与消费者剩余相对应的，它叫做生产者剩余。

生产者剩余就是生产者出售一种商品得到的收入，减去成本就是生产者剩余，说白了就是企业赚的利润。

这里的关键问题是各家计算各家的成本，谁的成本低，谁就能够获得较多的生产者剩余。还以电脑供应商为例。假如现在你是戴尔电脑供应商，你的电脑成本是5000元，而IBM的成本是5800元，联想的成本是5500元。如果你们三家都以8000元的价格出卖，那么你们出售1台电脑将分别获得3000元、2200元和2500元。你的成本最低，得到的生产者剩余就最多。如果另外两家供应商采取新的技术和管理措施，使成本进一步下降，那他们可以获得更多的生产者剩余。

任何消费者付出货币，无外乎希望达到两个目的：一是满足需要，花钱买个称心如意；二是买个合算，不光使用随心，而且可以发挥更大效能。比如，手机花3500元买个三星，不仅通话方便，而且可以录音、拍照、摄像、发彩信，给用户带来许多好处。

而对生产者来说，每卖出一部手机就赚了一笔，资金快速回笼，便于再投入下一轮的开发。所以，就形成了这样的心理：“赚就卖”。

买东西的想使劲儿抓住消费者剩余；卖东西的当然要使劲儿抓住生产者剩余。现在你能明白了，当你成为老板的那一天，最关注的是生产者剩余，只要东西能够卖出去、挣钱，你就要卖。你可以先适当抬高商品的价格，稍微高出消费者的心理预期，然后再以他们满意的价格买给他们。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样你挣钱挣得开心，他们掏钱也掏得开心——万一遇到哪位对消费者剩余不敏感的买主，就赚得更多啦。由此可见，消费者与生产者是一对孪生兄弟。这对“孪生兄弟”具有心灵感应：一个感冒，另一个就会打喷嚏；一个开心，另一个梦中都会发笑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吉芬难题
——吃肉还是吃土豆

在我们的经济社会中，存在一些怪异的商品，与我们日常的观念恰恰相反，明明算不上什么好东西，但它价格越高，需求量反而越大。这是怎么回事、对创业者又有何启迪呢？

买东西要挑便宜的，这是绝大多数人购物的重要准则。挣点钱都不容易，什么东西涨价了，自然而然就会少买一些。如果有谁看见东西贵就拼命往家买，一定会被视为败家子，如果买回家的还净是些劣等商品，那更是有被送进精神病院的危险。可是在我们的生活中，却存在一些怪异的商品，与我们日常的观念恰恰相反，明明算不上什么好东西，但它价格越高，需求量反而越大。这是怎么回事呢？

故事还得从 1845 年讲起。那年，英国统计学家罗伯特·吉芬发现了一个奇怪的现象。这一年爱尔兰发生了灾荒，土豆价格大幅度上涨，按理说，爱尔兰人应该少买点儿土豆。可是调查的结果与人们预测的完全相反，土豆的需求量随着价格一起节节攀高。这是怎么回事儿？这一现象在当时被称为“吉芬难题”。

后来人们终于搞清了问题出在哪里。在当时的爱尔兰，土豆和牛肉是日常生活中最基本的两种食物。如果土豆的价格上涨了，理论上讲会出现两种截然相反的结果。

一种结果是由于土豆价格上升，相对于牛肉来说，土豆变得昂贵了。所以消费者便会少买几个土豆，把钱省下来多买点儿牛肉。也就是我们日常对价格上涨所作出的最直接的反应。但是，还有另一种结果。当土豆价格上涨时，以土豆的价格衡量消费者的收入，消费者显然相对变穷了。但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家人还是得填饱肚子，土豆虽然涨价了，可还是比牛肉便宜，既然手头的钱变少了，就只好少吃点牛肉。把买牛肉的钱省下来多买几个土豆，至少可以让家人不饿肚子。

在19世纪中叶的爱尔兰，购买土豆的消费支出在大多数的贫困家庭中占的比例相当大，于是土豆价格的上涨导致贫困家庭实际收入水平大幅度下降。在这种情况下，变得更穷的人们不得不大量地增加对劣等商品（相对牛肉而言）土豆的购买。在这种情况下，令吉芬百思不得其解的奇特现象就出现了。这种土豆也因此被称为“吉芬商品”。

时至今日，“吉芬商品”仍旧藏在我们身边。2003年，非典型性肺炎来袭，全体中国人都进入非常状态，准备为捍卫自己的身体健康，跟看不见摸不着的小病毒打一场战役。于是，人们像发疯了似地涌进药店和超市，寻找一切可以用来武装自己的东西。在市场上，84消毒液可以用来消毒起居环境；胸腺肽注射液可以提高人体免疫力；专业的医用防护口罩可以防止病毒通过呼吸传染……要对付非典病毒似乎并不难。

可是由于人们需求非常旺盛，这些对付“非典”的专业武器的价格很快就节节攀升。普通人家要想用这些昂贵的飞机大炮跟病毒打持久战，似乎并不现实。既然不能用上飞机大炮，小米加步枪也总能抵挡一阵。人们根据生活的经验，把板蓝根冲剂、棉纱口罩和食醋当成了抗击“非典”的主要武器，拼命抢购这些廉价的卫生用品。

在旺盛的需求面前，这三种商品的价格很快也节节攀升。有些地方进价1元钱的板蓝根冲剂可以卖到50元一包。医学专家们一再劝告人们，熏醋或喝板蓝根对预防非典型性肺炎未必有效，戴口罩也要因情况而异。可是人们热情不减，仍然四处追逐这三样商品。

在这个非常时期，板蓝根冲剂、口罩和食醋成了人们追捧的对象，也成了中国人亲身经历的“吉芬商品”。所有人都需要卫生用品来保护自己，可是专业而且有效的消毒液、注射液、防护口罩的价格相对昂贵，人们只得放弃购买，转而求助于食醋、板蓝根和棉纱口罩。这三种商品尽管在抗击“非典”上并不高明，而且价格不断上涨，但是毕竟比专业的卫生用品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

便宜，于是人们便趋之若鹜。当“非典”过后，据说许多人家中储藏的食醋够吃很多年，板蓝根也成箱堆积，一时成为笑柄。

“吉芬商品”的背后，还藏着另外两个经济学规律——替代效应和收入效应。

替代效应比较好理解，当一种商品的价格上涨了，人们就会寻找替代商品，原商品需求降低。猪肉价格上升了，可是鸡肉的价格没变，与猪肉相比，相当于鸡肉的实际价格下降了，所以你就会多吃点炖鸡翅，少吃点红烧肉。

收入效应则是一种与商品价格变动相比较而得到的效应，通常和替代效应一样，与商品价格变动的方向相反。猪肉价格下降了，相对而言人们手里的钱就可以买到更多的猪肉，所以实际收入就相对增加了，可能家家都会烧排骨；反过来，这个猪肉价格上升了，相对而言，可以购买猪肉的实际收入就减少了，排骨大概就会少吃几顿。

这就是我们通常理解的需求定律。但是需求定律也有例外，这主要是因为收入效应还会出现另一种情况。在某些时候，收入效应却会产生与商品价格变动方向一致的效果，也就是价格越高，需求越旺盛，就像“非典”肆虐时期的板蓝根和食醋。

不过好在这种讨厌的“吉芬商品”并不是随处可见。首先，它必须既是一个必需品、不可能不买，又是一个非常低档、几乎不可替代的东西，所以它的替代效应就会非常的弱；其次，它在人们的收入中必须占据相当大的比重，因而收入效应就会非常的强。在我们的现代社会中，能够充分满足这两种条件的商品还真数不出几个来。

可是如果我们真的遇上了，又该怎么办？我们只要从它形成的两个条件入手，就能找到化解的办法。要么想办法为消费者提供可以替代的商品，要么提高消费者的收入。在爱尔兰人的问题中，如果他们有其他食物可以吃，比如说玉米或者红薯，问题显然就不会那么糟糕。在“非典”肆虐的时候，政府后来出面为百姓提供必要的公共卫生保障，有效地控制住了疫情，很快也使板蓝根的价格变得平稳起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，人类社会的问题总是错综复杂，充满变数。我们从经济学上讨论的这些问题常常像是在无菌试验室中获得的结果，到了现实中如同纸上谈兵。因此，即使我们从理论上弄清了面对的困难究竟是什么，要想成功地将它破解，也还需要对具体的环境和背景进一步地分析考察。

而对于创业者而言，应该如何看待“吉芬难题”呢？最简单也是最直接的一点就是，你可以通过卖“吉芬商品”发财。第二点，你不妨利用替代效应，为消费者提供可以替代的商品。在爱尔兰人的问题中，如果他们有其他食物可以吃，如果你可以卖给他们玉米或者红薯，你就能狠赚一笔。因此可以得知，“吉芬难题”对消费者的确是一道“难题”，但对商家来说却是难得的商机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

均衡价格
——商家和顾客博弈的结果

创业的过程中一定时刻要处理好两个“均衡价格”：顾客与你讨价还价，你要努力跟他们达成一个理想交易；你与供货厂家讨价还价，还是要努力寻求一个理想交易，争取得到最低价格的货品。

买东西的永远希望价格低些、再低些，卖东西的永远希望价格高些、再高些，当双方都比较满意、愿意成交的时候，这个价格就是“均衡价格”。

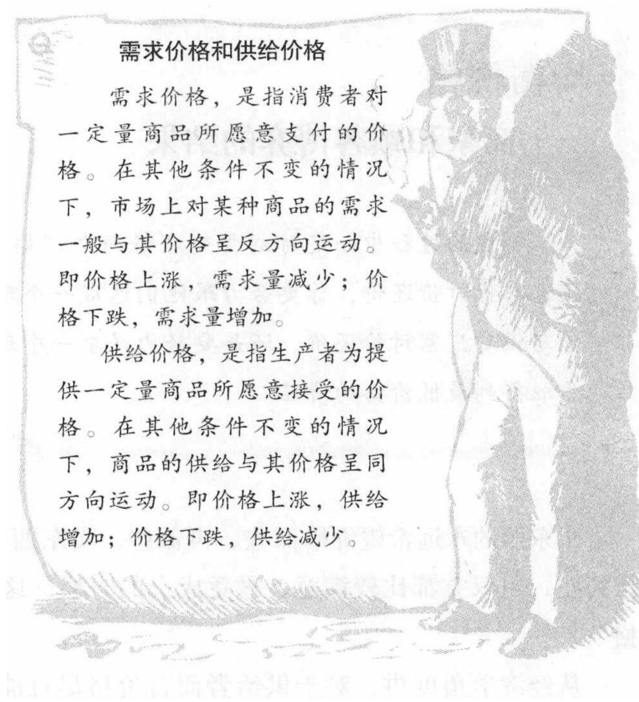
从经济学角度讲，对于供给者而言价格尽可能抬高，是一条上升曲线，而需求一方则正相反，这样双方合意的交易价格则会相交于一点。均衡价格则是指一种商品的需求价格和供给价格相一致时的价格，也就是这种商品的市场需求曲线与市场供给曲线相交时的价格。

均衡价格是在市场上供求双方的竞争过程中自发地形成的。均衡价格的形成也就是价格决定的过程。因此，价格也就是由市场供求双方的竞争所决定的。需要注意的是，均衡价格的形成，即价格的决定完全是自发的，如果有外力的干预（如垄断力量的存在或国家的干预），那么，这种价格就不是均衡价格。

对于消费者来说，当然是东西越便宜越好，所以，降价通常会吸引很多人购买。几年前，创维、海信和长虹三家展开了液晶平板电视的价格大战，三家拼命降价，32 英寸的创维液晶彩电零售价在一周之内由 6999 元狂降至 4999 元；海信 32 英寸平板彩电售价是 5999 元，外送一套价值 1000 元的音响；长虹品牌 32 英寸液晶电视原价 6999 元，现价是 5999 元，另送 2.1 声道音响，降价幅度亦在 2000 元左右。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

降价的结果是什么呢？销量大幅度攀升。降价之前两三天才卖出一台的液晶电视，降价后5天之内就售出了300台，还有很多消费者订货。


需求价格和供给价格

需求价格，是指消费者对一定量商品所愿意支付的价格。在其他条件不变的情况下，市场上对某种商品的需求一般与其价格呈反方向运动。即价格上涨，需求量减少；价格下跌，需求量增加。

供给价格，是指生产者为提供一定量商品所愿意接受的价格。在其他条件不变的情况下，商品的供给与其价格呈同方向运动。即价格上涨，供给增加；价格下跌，供给减少。

卖家首先放弃了均衡价格，把价格调低，一下子就调动了消费者的购买热情。那么，这种放弃是否意味着商家吃亏了？不要看他们叫嚣“赔本”，其实这是不可能的。

如果你是一名创业者，自己打算经营一家店当老板，千万不要轻易动“让利出售”的念头，因为前面所说的彩电降价都是有更深的原因的，不会有任何一位老板随意放弃均衡价格。他们之所以愿意降低价格，更主要的原因是他们的生产成本降低了。国际市场的液晶显示屏价格下降了20%～30%，生产彩电的厂家与液晶显示屏供销商之间的“均衡价格”出现了变化，所以彩电的价格也发生了变化。

也就是说，当老板的你要处理好两个“均衡价格”，一个是你与买家之间的均衡价格，这个时候你是卖家；另一个是你与供应商、批发商之间的均衡价格，这个时候你又成了他们的“买家”。如果你能够与供应商、批发商之间达成一个理想的成交，成本降低了，或者至少保持不变，你才可以在你的顾客面前打出“让利出售”的招牌。

超市的种种降价促销活动也能体现商家对均衡价格的灵活运用。走进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大型超市，我们总能看到“特价商品”的标牌，在沃尔玛这样的大型超市里，最多的时候，低价商品会出现1500种。这些真的是“低价”吗？超市当然不做赔本生意，他们给消费者的“低价”，实际上早在供货商的口袋里找补回来了。

在市场状况好的时候，即使原材料跌价，厂家也不会主动要求降价。但是到了经济状况不好的时候，厂家需要资金周转，如果他们的商品在超市里卖不动，他们就无法取得收益，就会造成库存过大，资金链断裂。权衡利弊，他们还是要主动让超市降价，所谓“薄利多销”，卖出一点是一点，收回钱来维持资金周转。也就是说，厂家放弃了与超市之间的“均衡价格”，超市和消费者之间的利益变化不大。

当然，消费者不会太过于深究背后的故事，总的来看，降价还是有助于拉动购买欲望的。超市把原价每500克15.9元的万隆酱鸭降价为10.9元，当天就能售出近两千只。

影响需求与供给变动的因素不仅仅是价格。影响需求变化的其他因素还有消费者收入、替代品（是指两种产品存在相互竞争的销售关系，一种产品价格上升会影响另一种产品的销量，如牛肉与猪肉）价格、互补品（指两种商品必须互相配合才能满足消费者的同一需要，如咖啡与糖）价格、对未来价格的预期等；影响供给变化的其他因素还有生产技术水平、生产要素价格、相关商品价格等。这些因素变化了，会导致需求曲线和供给曲线发生位移，从而也会使均衡价格发生变化。

但是，在均衡价格下，供求相等并不意味着所有商品都找到了买主，或者所有需要这种商品的人都得到了满足。一部分消费者可能认为这种均衡价格太高而放弃或减少购买；另一部分生产者可能觉得这种均衡价格太低而减少生产或增加库存。

因此，在你创业的过程中，一定时刻要处理好两个“均衡价格”。顾客到你的店里买东西，讨价还价，你要努力跟他们达成一个理想交易，双方都满意。你到厂家进货，跟他们讨价还价，还是要努力寻求一个理想交易，争取得到最低价格的货品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

价格歧视
——回忆一下，你被麦当劳“宰”过吗

电影《大腕》中的那个精神病一语道破同物不同价的缘由：“愿意掏两千美金的，也就不在乎多掏两千美金。”有钱人对价格不是那么敏感，他们有钱，他们愿意掏，所以，放心地“宰”他们吧。

麦当劳经常以某种形式发放优惠券，例如，在麦当劳的网站经常有优惠券供顾客下载，顾客只要打印这张优惠券，就可以凭券到麦当劳以7～8折不等的优惠价格享受某种套餐；或者把优惠券夹在麦当劳的宣传报纸里，顾客只要看这张报纸就会得到优惠券；或者在路边免费发放；等等。事实上，不仅仅是麦当劳，许多餐厅也有类似的优惠券。

为什么要发放优惠券呢?

一种容易想到的解释是：吸引更多的顾客，扩大销售量。但如果是这样的目的，那么为什么不直接降价呢？可见，这个解释不对。

另一种解释是：麦当劳想借此进行价格歧视——把顾客分开。请读者注意，要获取麦当劳的优惠券，总是要花费一定的时间成本的，而不是随手可得——上麦当劳的网站浏览寻找优惠券，打印优惠券，或者阅读麦当劳的宣传报纸，或者到路边索取，都是需要花费少许成本，主要是时间成本。通常是什么人才愿意花费这些成本呢？是时间成本比较便宜的人。能上麦当劳的人中，什么人时间比较便宜呢？显然是一些收入偏低的人——工薪阶层。

另外，优惠券能够购买的通常是某种指定的商品组合，而不是随意购买。也就是说，使用优惠券的顾客，是要付出代价的——不能随意挑选商品的代价。这也是一种成本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通过上述种种方式，麦当劳成功地把麦当劳的顾客中的富人和穷人分开，然后，对于富人——不持有优惠券的人，麦当劳供给他们的商品就比较贵（没有优惠），而对于穷人——持有优惠券的人，麦当劳给他们打折。时间、地点、商品相同但价格不同，这就是典型的价格歧视。通过价格歧视，麦当劳向消费者榨取了更多的消费者剩余，增加了利润。

价格歧视

一般说来，价格歧视是指一家厂商在同一时间对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。它还可指一家厂商的各种产品或服务价格之间的差额大于其生产成本之间的差额。

在完全竞争市场上，所有的购买者都对同质量产品支付相同的价格。如果所有消费者都具有充分的知识，那么每一固定质量单位的产品之间的价格差别就不存在了。因为任何试图比现有市场价格要价更高的产品销售者都将发现，没有人会向他们购买产品。然而，在卖主为垄断者或寡头的市场中，价格歧视则是很常见的。



实行“价格歧视”的目的是为了获得较多的利润。如果按较高的价格能把商品卖出去，生产者就可以多赚一些钱。因此生产者将尽量把商品价格定得高些。但是如果把商品价格定得太高了，又会赶走许多支付能力较低的消费者，从而导致生产者利润的减少。采取一种两全其美的方法，既以较高的商品价格赚得富人的钱，又以较低的价格把穷人的钱也赚过来。这就是生产者所要达到的目的，也是“价格歧视”产生的根本动因。

在广州很容易以750元左右的价格买到从广州到济南的经济舱飞机票，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是在济南只能买到1420元的从济南到广州的经济舱飞机票，乘的是同一航空公司的飞机，甚至是同一架飞机，同样的机组，时间里程也一样，价格竟然相差如此悬殊。在发达的资本主义国家这种事也是常有的。以美国为例，航空公司之间经常发生价格大战，优惠票价常常只是正常票价的1/3甚至1/4。然而，即使是价格大战时，航空公司也不愿意让出公差的旅客从价格大战中得到便宜。但是，当旅客去买飞机票的时候，他脸上并没有贴着是出公差还是私人旅行的标记，那航空公司又是如何区分乘客和分割市场呢？

原来购买优惠票总是有一些条件，例如规定要在两星期以前订票，又规定必须在目的地度过一个甚至两个周末，等等。老板叫你出公差，往往都比较急，很少有在两个星期以前就计划好了的行程。这就避免了一部分出公差的旅客取得优惠。最厉害的是一定要在目的地度过两个周末的条件。老板派你出公差，当然要让你住较好的旅馆，还要付给你出差补助。度过一个周末，至少多住两天，两个周末更不得了。这笔开支，肯定比享受优惠票价所能节省下来的钱多得多，更何况，度完周末才回来，你在公司上班的日子又少了好几天。精明的老板才不会为了那点眼前的优惠，而贪小便宜吃大亏。就这样，在条件面前人人平等，这些优惠条件就把公差者排除得八九不离十了。

这就是价格歧视的又一个典型例子。

“价格歧视”是否违背市场经济规律，人们有不同的看法。有人认为“价格歧视”是违反市场经济规则的，影响资源的有效配置，必须实行严格管制；有人认为，“价格歧视”有其合理性，应允许存在。

认为“价格歧视”不应该存在的人的理由是，根据择优分配的原理，商品和资源的最佳配置必须达到均一的边际产出，在市场经济中就是均一的价格。因为公平有效的定价是“长期边际成本”，这种成本是一个确定的数，不能因人而异。所以歧视价格破坏了市场规则，必将破坏资源的最佳配置，降低社会的经济效益。

认为“价格歧视”有合理性的人的理由是，“价格歧视”完全符合市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场经济规律的要求。"价格歧视"中的歧视是经济学的术语，而不是一个贬义词。如果由于扩大市场，使生产者能得到规模经济利益，在满足了付高价的消费者的消费之后，可以降价再满足一部分只能出低价的消费者的消费需求，从而使整个平均成本进一步下降，这对生产者和消费者都有好处。因为，通过这种策略，厂商可以依据客户的消费能力将其分为不同的消费群，分别定价，赚取更多的利润。"价格歧视"堪称市场经济中最重要的游戏规则之一。

如果没有歧视，人人平等，实际上必然造成对高"需求者"的（需求弹性小支付意愿强的消费者）歧视。

厂商向每一位顾客收取其刚好愿意支付的价格的做法叫做"完全价格歧视"。"完全价格歧视"表面上看好像不公平，但其实未必。这是因为在整个价格歧视中，不同的有效需求者都能得到有效的供给，因而从需求与供给相等的意义上说，没有任何人遭到歧视。

了解了"价格歧视"的原理，作为创业者的你，也就可以适当地"看人下菜碟"，为自己的商品贴上合适的价格标签了。"同物不同价"，乍一看不合理，有钱人貌似很吃亏，实则不然，电影《大腕》里的一个精神病患者一语道破个中缘由："愿意掏两千美金的，也就不在乎多掏两千美金。"很多有钱人对价格不是那么敏感，他们有钱，他们愿意掏，所以，放心地"宰"他们吧！当然，实现"价格歧视"的前提是能够做到垄断经营，最少也要能够做到"人无我有，人有我特"，因为在完全竞争市场上，是无法区分富人与穷人来进行"歧视"定价的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外包
——都是看门的，差距咋这么大

创业者在起步阶段容易犯凡事“亲力亲为”的错误。其实，做生意重要的是“成本”和“利润”，如果外包可以降低你的成本带来更大的利润，你为什么不放手交给别人呢？

外包，简单地说，就是把一部分工作包出去，给别人做。一般来说，企业做自己最能干的事情，把其他的事情交给专业组织去做。外包业是新近兴起的一种经营模式，它带给企业新的活力。

有效的外包可以增强企业的竞争力。企业在管理系统实施过程中，把那些非核心的部门或业务外包给相应的专业公司，这样能大量节省成本，有利于高效管理。

举例来说，一个生产企业，如果为了原材料及产品运输而组织一个车队，在两个方面其成本会大大增加：首先，管理成本增加，因为它在运输领域不具备管理经验；其次，因管理不善，运输环节严重影响生产和销售环节的工作，从而导致生产和销售环节的成本增加。如果把运输业务外包给专业的运输企业，则可以大幅度降低上述成本。

另外，通常人们会有这种感觉，凡是效益好的企业，各个岗位的薪金水平都应该比其他企业同类岗位高一些。就拿看大门的保安来说，在世界五百强公司门口站岗，似乎就应该比在一家不知名的民营小企业挣得多——即使是工资一样，其他的待遇也会有所不同。效益一般的小企业给月薪 600 元，效益好的大企业可能就是 800 元。如果大企业也付给这个保安 600 元的工资，保安就会觉得有失公平。这样一来，企业管理者就会想到外包。找到一家专门承包保安业务的公司，保安的工资由他们统一支付，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

企业只要与这个外包公司协商承包事宜就可以了。外包公司里，所有的保安月薪都是600元，被派到哪里就是外包公司的事了，大企业可以节约更多的时间和精力考虑更重要的事。

外包将企业解放出来以更专注于核心业务。外包合作伙伴为企业带来知识，增加后备管理时间。在执行者专注于其特长业务时，为其改善产品的整体质量。外包使一些新的经营业务得以实现。一些小公司和刚起步的公司可因外包大量运营职能而获得全球性的飞速增长。比如 IBM 就通过外包生产而一跃超越了苹果公司。

同时，企业也因市场竞争的激烈面临巨大的挑战。市场竞争的加剧，使专注自己的核心业务成为企业最重要的生存法则之一。因此，外包以其有效减低成本、增强企业的核心竞争力等特性成了越来越多企业采取的一项重要的商业措施。美国著名的管理学者杜洛克曾预言：在十年至十五年之内，任何企业中仅做后台支持而不创造营业额的工作都应该外包出去。

总之，接受外包这种新的经营理念是一种必然趋势，外包服务势在必行。所以，如果你是创业者，经营一家企业或是一个店面，是不是也可以考虑一下，把你无力管理或者管理成本相对较高的地方外包给别人来做。很多创业者在起步阶段容易犯凡事“亲力亲为”的错误，认为一切工作都由自己过目，这样才能放心。其实，做生意重要的是“成本”和“利润”，如果外包可以降低你的成本带来更大的利润，你为什么不放手交给别人呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创新
——内衣与玫瑰花有何联系

让你把内衣与玫瑰花直接联系起来，恐怕有一点难度，缺乏想象力的人会以为这是胡思乱想。其实，很多赚钱的金点子就是靠“胡思乱想”想出来的。因为有时“胡思乱想”与“创新”是同义词。

让你把内衣与玫瑰花直接联系起来，恐怕有一点难度，缺乏想象力的人会以为这是胡思乱想。其实，很多赚钱的金点子就是靠“胡思乱想”想出来的。做内衣生意的刘欣就靠这个赚到了自己的第一桶金。

刘欣第一次创业选择了开女性内衣店，她决定在情人节那天开张。怎么吸引顾客呢？有人建议她“买一赠一”，买一件内衣送一枝玫瑰花。刘欣认真算了一笔账，认为这样做的成本太高，而且没有什么新意——很多店都用送玫瑰花的方式吸引顾客。想来想去，刘欣终于想出了一个好主意！经过她的巧手打造，各种颜色娇艳的女性内衣被折叠成了玫瑰花的形状，她又免费为“玫瑰花”做包装，内衣店既“卖花”又卖内衣，新店开张，一下子就爆赚！

这就是创新的神奇效力。

什么是创新？简单地说就是利用已存在的自然资源创造新东西的一种手段。《博弈圣经》中讲道：创新是一种观念，观念没有理性。创新是二特性对局，对局中间有一个创新的第三空地。创新是博弈中的常数，常数是人的创新潜能的价值体现。文化创新是大自然中的无性繁殖，文化创新又类似嫁接，每一个人都可以通过这个独特形式进行文明的创造，当最终看到创新的结果时，那已经不是原来的文明了，这就是创新。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创新概念的起源可追溯到1912年美籍经济学家熊彼特的《经济发展概论》。熊彼特在其著作中提出：创新是指把一种新的生产要素和生产条件的“新结合”引入生产体系。它包括五种情况：引入一种新产品，引入一种新的生产方法，开辟一个新的市场，获得原材料或半成品的一种新的供应来源，采用新的组织形式。

在经济领域，创新是劳动的一个重要的阶段性成果，是生产力发展的阶段性标志。创新是社会经济发展的前置因素，形成规模性效益的源泉。创新与积累劳动形成经济发展的两大矛盾性劳动根源。

创新能够改变世界，能够改变你手中财富的数量，让它增加。很多年以前，美国穿越大西洋底的一根电报电缆因破损需要更换，这一则消息平静地传播在人们中间，没有人引起过多重视。但是一位不起眼的珠宝商却没有等闲视之，他几乎十万火急，毅然买下了这根报废的电缆。然后将电缆结成小段精美的包装作为纪念物出售。大西洋底的电缆纪念物，还有比这更有价值的纪念物吗？这样他轻松地发迹了，他又买下了裕仁皇后的一枚钻石，筹备了一个首饰展示会，人们蜂拥而至，梦想一睹皇后钻石的风采，可想而知，他又毫不费力的赚到了一大笔钱财。他就是美国赫赫有名的“钻石之王”查尔斯·刘易斯·蒂凡尼，一个磨坊主的儿子。

国外有关专家在企业管理层培训班上曾经做了这样的游戏：主讲人手上有一个白色信封，里面可能是50元钱，也可能是一张罚款单，也可能是别的惩罚。你有三种选择：（1）可以打开信封，但必须遵从信封里的要求；（2）可以不打开信封；（3）可以传给同伴，让同伴打开。你究竟作何选择？

不打开信封，就意味着一切在停滞不前，这样尽管无风险，可是机会会悄然滑过；原地踏步实际上是一种变相的倒退。发展的内涵是很丰富的，我们把发展看成是现实的突破，好比那个信封，撕开它就意味着对现状的突破，要发展就必须创新。

每个创业者的面前都摆着三个信封，要怎么选，关系到创业的成败。“创业”，已经包括了一个“创”字，只要让自己的“业”能够有“新”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意，距离第一桶金就不远啦！当今的趋势是由单项创新到综合创新（全方位创新），个人创新转向群体创新。“与时俱进”是创业者必须牢记的基本准则，时代在创新，对手在创新，消费者的需求也是花样百出，陈旧的商品和营销手段无法吸引他们掏出钱包里的钱。你必须绞尽脑汁去想新产品、新点子，才能在创业过程中挖到金子！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后　记

经济学，在人们心中似乎是一门难懂、甚至是令人望而生畏的学科。但实际上它不应该仅是一门只有枯燥原理、大量数字与复杂符号的严谨科学，还应该是一门易于被广大平民百姓所能学习并应用的学问。经济学书籍应当让每个人都懂得经济学，并能够运用经济学的知识来创造自己的美好人生。

正因如此，中国工人出版社第二编辑室策划了本书，并约我负责本书的编撰工作。在这里，需要向读者朋友说明的是，本书是一部集多人力量而成的作品。我负责编写了本书的第一、第二章，李玉兰编写了本书的第三章，潘江祥编写了本书的第四、第八章，周龙编写了本书的第五章，邹德建编写了本书的第六章，唐菁编写了本书的第七章，张丽婕编写了本书的第九、第十章；全书的统稿工作由本人完成。在此，向这些几个月来与我共同为此书辛勤工作的朋友们致以诚挚的谢意。

重庆大学经济与工商管理学院的经济学博士郑治伟审改了全稿，使之更加符合经济学的学科规范。中国工人出版社的姚远主任、葛忠雨编辑在审读及编辑加工过程中提出了宝贵的意见，他们为读者服务、对读者负责的敬业精神令我感动，更使我受益匪浅。在此郑重向这些编辑、朋友致谢！

最后，感谢读者朋友阅读本书，希望它能对你的日常生活带来一定的帮助。如果您认为本书的观点有何不妥，表述有何错误，或者其他方方面面有何疏漏，欢迎您批评指正，我的邮箱是 xuxianj@126. com，每信必复。

编者

2009 年 12 月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



《经济学的诡计》提到了如下你可能感兴趣的话题：

GDP飙升背后隐藏了什么秘密？
奥巴马竞选总统露出了什么“尾巴”？
航空公司的超售有什么潜规则？
收藏品为何能卖出数十亿天价？
商品为何三折出售也赚钱？
为什么大学生就业难？
猪肉涨价背后有什么推手？
为什么有人吃白菜却穿名牌？
为什么沃尔玛可以“天天平价”？
为什么有人心甘情愿地被麦当劳“宰”？

《经济学的诡计》抛出了如下你可能不了解的理论：

衡量一个国家或地区的经济发展指标，除GDP之外，GNP也必不可少。
人民币若要持续不断升值，可能会让国家数十年的改革成就付之东流。
流动性过剩，是中国经济转型期不可逾越的一个问题，许多国家因突然暴富而垮台，但中国不会。
很多人喜欢投资收藏品，但并不是年代越久的收藏品就越值钱。
关于贷款买房子，以前是美国老太太笑话中国老太太，现在应该是中国老太太笑话美国老太太了。
买的不如卖的精，并不是商人有多么精明，这其实是信息不对称造成的。
薄利多销的策略并不是任何时候都是对的，有时候薄利造成滞销、厚利反而多销。
多劳不能多得，并不是管理者有意扣你的辛苦钱，而是因为“囚徒困境”所致。
勤俭节约对于个人或家庭来说是美德，但对于整个社会而言，可能意味着消费的减少，造成生产的压缩。

上架建议：经济学读物
ISBN 978-7-5008-4602-4



定价：29.80元